Universitatea Ecologică Bucureşti
Facultatea de psihologie

Dezvoltare personală prin tehnici NLP

Lect. univ. dr. Gheorghe Perțea

Cuprins.....2

CAPITOLUL 1 - Ce este NLP 5

De la începuturi până în prezent. O scurtă istorie.....5

NLP în prezent.....8

Preocupări actuale ale inițiatorilor NLP.....8

Publicații şi organizații NLP în lume şi la noi.....10

Domenii de aplicație NLP.....14

Definirea NLP.....15

Ştiința şi arta eficienței personale.....18

Studiul structurii experienței subiective.....19

Repere conceptuale de bază.....19

Modelarea şi programarea.....20

Supoziții teoretice de bază.....22

Trei cadre ale eficienței: obiective, acuitate senzorială, flexibilitate…..26

Direcții teoretice de inspirație.....33

Gestalt-terapia.....33

Terapia ericksoniană.....34

Ideile lui Gregory Bateson.....34

Alte direcții.....34

CAPITOLUL 2 ■ Structura experienței subiective 37

Conştient şi inconştient.....37

Sisteme reprezentaționale.....44

Preferințele senzoriale şi sistemul de input.....44

Sinesteziile.....45

Predicatele.....47

Indicatori de acces.....48

Indicatorii (chei) vizuali de acces.....48

Alți indicatori de acces.....52

Submodalități.....54

Stări subiective.....57

Elicitatarea şi calibrarea.....59

Libertatea emoțională. Ancorele.....62

Credințe şi valori.....64

Structura limbajului. Modelul Meta.....69

Modelul TOTE şi strategiile.....79

Structurarea subiectivă a timpului. Linia timpului 83

În timp (In Time) şi De-a lungul timpului (Through Time).....85

CAPITOLUL 3 - Comunicarea interpersonală - 92

Este imposibil să nu comunicăm.....92

Sensul comunicării este răspunsul primit.....94

Ponderea mijloacelor de comunicare.....95

Pacing şi leading.....97

Întrebările modelului META.....101

Negocierea interpersonală. Construirea unui acord.....105

CAPITOLUL 4 - NLP si psihoterapia -.....106

O privire de ansamblu asupra procesului terapeutic.....107
Lucrul cu submodalitățile.....112
Ecranul mental.....114
Lucrul cu submodalitățile critice.....114
Swish pattern.....117
Tehnici de ancorare..... 119
Ancorarea resurselor..... 121
Înlănțuirea ancorelor..... 125
Distrugerea ancorelor..... 126
Schimbarea istoriei personale..... 126
Conectarea cu viitorul..... 127
Generatorul de noi comportamente..... 129
Modelul Milton..... 129
Redefinirea şi transformarea sensurilor 142
Redefinirea în 6 paşi..... 146
Lucrul cu metafora..... 149
Lucrul cu conflictele interne..... 152
Terapia rapidă a fobiilor..... 154
Lucrul cu linia timpului..... 157
Reimprinting..... 162

CAPITOLUL 5 - Alte aplicații NLP 167

NLP în afaceri..... 167
Vânzările..... 168
Negocierile..... 169

NLP şi domeniul educațional. Învățarea ca modelare.....174

O strategie pentru creativitate.....179

Managementul stresului.....183

I. Managementul solicitărilor.....183

II. Sporirea resurselor.....185

III. Schimbarea perspectivelor asupra factorilor de stres.193

Glosar de termeni NLP 195

Bibliografie.....201

CAPITOLUL 1 - Ce e*ste NLP* -

De la începuturi până în prezent. O scurtă istorie

Evoluția parcursă de NLP, de la primele idei formulate şi până la statusul său actual, este întrucâtva uimitoare. Este însă, mai uşor pentru noi să desprindem sensul acestei afirmații urmărindu-i, foarte succinct, istoria. Practic, anul naşterii NLP este 1972 iar locul - Universitatea din Santa Cruz, California, unde s-au întâlnit cei doi fondatori ai săi -John Grinder, asistent la catedra de lingvistică şi Richard Bandler, masterand în psihologie, cu serioase preocupări legate de psihoterapie şi în special de gestalt-terapie. Pe parcursul următorilor ani, cei doi au studiat, folosind metoda modelării, trei mari terapeuți ai timpului: Frederick Perls -fondatorul terapiei gestalt, Virginia Satir - celebră în terapia de familie şi Milton Erickson - întemeietorul şcolii terapeutice care-i poartă numele. In primăvara anului 1976, cei doi s-au reunit într-o şedință de lucru maraton de 36 de ore şi au pus primele baze formale a ceea ce avea să devină **programarea neuro-lingvistică(NLP).**

Deşi NLP putea fi definită inițial ca o **orientare în psihoterapie**, nu aceasta a fost şi intenția fondatorilor săi. Se pare că **punctul de plecare al acestora a fost ideea de a folosi modelarea cu scopul de a realiza o continuitate între viziunea, metodele practice şi rezultatele marilor terapeuți ai timpului şi cele ale noilor generații de terapeuți, ideea ca aceste noi generații să poată beneficia în formarea lor de experiența deja validată a „bătrânilor"**. Este dificil să afirmăm dacă între cele două generații de psihoterapeuți a existat realmente o ruptură; cu siguranță însă, cel puțin în cadrul **curentului experiențial în psihoterapie**, la momentul respectiv erau deja trasate marile direcții iar aceasta tocmai prin existența unor personalități ca **Frederick Perls,**

Virginia Satir, Milton Erickson, Carl Rogers, Jacob Levy Moreno şi alţii. Prin modelarea stilului de lucru al primilor trei psihoterapeuți, Grinder şi Bandler au reuşit să-şi depăşească practic scopul inițial. Cărțile acestora, **The structure of Magic 1 şi 2** (1975,1976), apărute la editura Science and Behavior Books(Structura magicului, apărute în traducere românească abia în 2008 la editura Excalibur, editură, care şi-a propus la noi în țară să se dedice cunoaşterii de către publicul avizat din România a dezvoltării personale prin NLP) şi Patterns of hypnotic techniques of Milton Erickson 1 şi 2 (1975, 1977), - Meta Publications, Cupertino, California,(**Tehnicile hipnoterapiei ERIKSONIENE**, în traducere românească la editura Curtea Veche, colecția Biblioterapia, 2007) **descriu practic un sistem terapeutic experiențial bine închegat şi coerent.**

Lucrurile nu se opresc însă aici. Încercând să modeleze stilurile terapeutice extrem de diferite ale celor trei, Grinder şi Bandler au avut surpriza să constate că, la un anumit nivel, între modelele comportamentale ale acestora există **numeroase similitudini**. Această constatare a permis pe de o parte ca NLP să se prezinte în prima sa formă ca un **sistem terapeutic coerent şi unitar**, iar pe de altă parte a deschis **perspectiva modelării şi altor tipuri de comportamente eficiente**. De aici şi până la ideea de **ştiință a eficienței umane** pare a mai fi de făcut doar un pas. În realitate însă, evoluția de la un sistem terapeutic bazat pe o serie de modele de comportament eficient în lucrul terapeutic către o ştiință a eficienței umane a presupus parcurgerea unui alt pas de maximă importanță, acela al definirii NLP ca **studiu al experienței subiective**.

Pentru a putea **cunoaşte şi modela comportamentele eficiente** era necesar a cunoaşte **structura acestora**, modul lor de funcționare, era necesar a le explicita şi înțelege articulațiile interne şi a le analiza comparativ cu cele ineficiente sau patologice. **Realizarea acestui obiectiv a presupus la rândul ei modelarea structurilor comportamentale a numeroşi indivizi remarcabili în diferite domenii de activitate, precum şi ale celor mai puțin remarcabili.**

Modelul Meta, construit în urma analizei şi modelării **tipurilor de întrebări folosite în lucrul terapeutic** de către Fritz Perls şi Virginia Satir, este un exemplu excelent în acest sens.

În altă ordine de idei, au fost destul de numeroşi cei care s-au arătat interesați de primele cărți ale lui Grinder şi Bandler. Iar unii dintre aceştia, cum ar fi Robert Dilts (de formație psiholog) sau Judith DeLozier (de formație antropolog) chiar li s-au alăturat în munca întreprinsă, astfel încât în 1980 apar cele două volume intitulate **Neuro-Linguistic Programming 1 şi 2**, dintre care primul are chiar subtitlul de „**The study of the structure of the subjective experience**". Mai mult decât atât, nu Grinder sau Bandler, ci **Dilts este cel care a adus contribuția cea mai importantă la realizarea primului volum (practic, disertația lui de masterat)**. Aşadar, pe de o parte prin modelarea comportamentelor eficiente ale unor omeni de succes din domenii tot mai variate - educație, vânzări, management, negocieri etc, pe de altă parte prin sporirea numărului celor implicați în „creşterea", în structurarea şi dezvoltarea NLP pornind de la modelele de bază construite de Grinder şi Bandler, aceasta **a devenit, treptat o ştiință a experienței subiective şi apoi o ştiință a eficienței umane.** Cele două accepțiuni şi modalități de definire a NLP nu se exclud, ci sunt valabile în aceeaşi măsură şi actualmente, ele fiind cumva complementare.

Pe lângă Dilts şi DeLozier, celor doi li s-au alăturat şi Leslie Cameron (psihoterapeut practician), Todd Epstein şi Steve Andreas, acesta fiind întreg colectivul care a pus la punct şi a structurat întreg eşafodajul teoretic şi practic al NLP. După încetarea colaborării între Grinder şi Bandler din 1981 (după publicarea volumului 1 din Neuro-Linguistic Programming), munca începută împreună a fost continuată de fiecare în parte în diferite formule. Ulterior, alte contribuții importante au fost aduse de persoane cum ar fi Tad James, Stephen Lankton, Theresa Epstein etc. Aproape fiecare dintre aceştia a dezvoltat câte o direcție interesantă din punct de vedere teoretic şi aplicativ, direcții care sunt de mare impact în prezent. Numele lui Robert Dilts este asociat cu ideea de NLPU

(NLP University), fiind coordonatorul grupului de la Santa Cruz în care lucrează încă Judith DeLozier şi Theresa Epstein şi Tad James. Aici a fost dezvoltată **terapia bazată pe linia timpului**, precum şi o direcţie interesantă ce îmbină ideea de **NLP cu Huna**, un sistem spiritual şamanic din Hawaii. În prezent Richard Bandler conduce „The First Institute of NLP", fiind promotorul noii direcţii numite DHE (Design Human Engineering).

NLP în prezent

Ni se pare interesant să prezentăm în continuare câteva date privind situaţia actuală în lume a NLP: preocupări dominante în domeniu, răspândire şi direcţii de evoluţie, publicaţii şi organizaţii.

Preocupări actuale ale iniţiatorilor NLP

După încetarea colaborării cu Richard Bandler şi grupul de la Santa Cruz, **John Grinder şi-a continuat activitatea de trainer (formator) NLP** şi de construire a noi modele, el fiind creatorul (împreună cu Dilts) „**noului cod NLP" (the new NLP code)**. Acest model a fost construit în 1985 ca o reacţie la tendinţa majorităţii oamenilor de a înţelege NLP ca pe **un set de tehnici şi priveşte aplicarea ideilor de poziţii perceptive şi nivele logice pentru a descrie experienţele subiective**. Din 1997 - anul în care se pare că a susţinut ultimele seminarii publice, cu ocazia cărora a prezentat unele opinii personale privind direcţiile de evoluţie viitoare a NLP, **Grinder** s-a dedicat activităţii de consultanţă în domeniul organizaţional, în care a aplicat principiile şi metodele NLP. În prezent el activează în cadrul companiei Quantum Leap Inc., în calitate de consultant.

Richard Bandler conduce în prezent „The first Institute of NLP". El a dezvoltat noua direcţie a DHE (Design Human Engineering - apreciată de unii

autori ca o continuare a NLP), ca pe un model bazat pe **procesarea simultană a informațiilor** (**NLP fiind bazată pe procesarea secvențială**) ce oferă posibilitatea construirii de strategii interne menite a pune la dispoziția persoanei întreg apanajul de stări eficiente şi pozitive de care poate dispune. Institutul condus de Bandler oferă numeroase traininguri pe teritoriul SUA şi în afara acestuia şi desfăşoară **o campanie amplă în vederea obținerii dreptului legal de autor pentru NLP.**

Robert Dilts îşi continuă activitatea în calitate de conducător al grupului de la Universitatea din Santa Cruz (locul naşterii NLP), unde a dezvoltat, începând din 1991, proiectul NLPU (NLP University), un proiect ambițios care **oferă posibilitatea formării în NLP în cadrul universității, la nivel de master sau în diferite alte variante**. Din grupul condus de Dilts face parte şi Judith De Lozier. Până în 1998, Dilts a semnat în calitate de autor şi coautor un număr de 15 cărți şi numeroase articole, a fost consultant pentru unele dintre cele mai mari firme din lume (Apple Computer, Banca Mondială, H.P., OMS, Alitalia, Telecom Italia, I.B.M. Europa, numeroase universități din SUA etc), a fost fondator şi co-fondator al mai multor organizații şi institute ştiințifice şi **co-inventator al aparatului de bio-feedback Neuro Link.**

Steve Andreas este probabil cel care **a adus cele mai mari contribuții în structurarea conținuturilor şi modului de desfăşurarea a programelor de training pentru practicienii NLP de diferite grade.**

Tad James este actualmente preşedintele American Hypnosys Institute şi al American Pacific University, psihoterapeut şi trainer NLP, furnizând seminarii şi traininguri de NLP şi hipnoză extrem de apreciate în mai multe țări ale lumii. În Hawaii (unde-şi are domiciliul) conduce institutul „Advanced Neuro Dynamics" şi studiază practica şamanică tradițională Huna, pe care încearcă s-o popularizeze şi să o îmbine cu ideile NLP. El a pus bazele şi a dezvoltat **terapia**

bazată pe linia timpului.

Publicații şi organizații NLP în lume şi la noi

Este dificil să conturăm o imagine exactă a răspândirii în lume a NLP în momentul de față, din lipsa unor informații exacte. Datele furnizate mai jos provin din cunoştințe personale, fie din datele prezentate în publicații sau pe paginile de pe internet ale unor organizații de profil.

Numărul cărților de specialitate publicate în toată lumea până la această dată este imens şi practic inapreciabil, mai ales având în vedere şi traducerile unor lucrări în diferite limbi, precum şi multiplicarea domeniilor de activitate în care NLP şi-a găsit aplicabilitatea. De exemplu, lucrarea „Les secrets de la communication", aflată pe lista biografică anexată acestui studiu, este o traducere în limba franceză a lucrării originale apărute în limba engleză sub titlul de „Frogs into princes".

În afară de cărți, apar şi numeroase reviste de specialitate iar pe internet pot fi găsite mai multe culegeri de articole. Prezentăm în continuare câteva dintre titlurile publicațiilor cu caracter periodic din domeniul NLP: „Anchor Point", „CarpeDiem", „InFact Magazine", „Mulți Mind", „NLP World", „Rapport" etc.

În afară de publicații, există în toată lumea numeroase organizații(asociații, societăți) şi chiar mai multe categorii de organizații ce au ca obiect de activitate NLP:

1. În primul rând dorim să atragem atenția că, de aproximativ 10 ani (din 1991, când a fost inițiat proiectul NLPU de către Robert Dilts şi Todd Epstein) NLP a pătruns în mediul universitar, în special în forma **unor module şi departamente de master**. Avem cunoştințe despre existența unor astfel de specializări în SUA, Franța şi Marea Britanie.

2. Cea de-a doua categorie de organizații care activează în domeniul NLP îl

reprezintă firmele de consultanță care oferă training în domeniul organizațional. **Aproape toate trainingurile din domeniile: comunicare, negociere, strategii de prezentare, vânzări, leadership, managementul stresului, au la bază principii şi modele NLP, chiar dacă nu sunt în totalitate NLP**. Pentru o persoană neavizată este însă dificil, chiar imposibil să recunoască aceste principii şi modele.

3. O altă categorie de organizații o constituie asociațiile sau organizațiile profesionale (guvernamentale sau non-guvernamentale) de profil sau de psihoterapie (care utilizează NLP). Prezentăm în continuare câteva dintre aceste organizații, cu aceeaşi precizare că, la nivel mondial, numărul lor este mult mai mare: ANLP (Association for NLP), AAPHAN (The Australian Association of Professional Hypnotherapists and NLP Practitioners Inc.), INLPTA (International NLP Trainers Association Ltd.), GANLP (German Association for Neurolinguistic Programming), The Society of Neuro-Lingustic Programming. La noi în țară astfel de asociații profesionale au apărut mult mai târziu, în anii actualei democrații, după anul 2005, din inițiativa unor practicieni formați în exterior(SUA, Marea Britanie, Austria etc..).

De exemplu, **Asociația NLP professional**, la care subsemnatul este membru fondator şi vicepreşedinte a fost certificată de Ministerul Educației Cercetării şi Tineretului în anul 2007, cu sediul în Cabinetul individual de psihologie Perțea Gheorghe. ANLP a fost creată la inițiativa medicului psihiatru Cătălin Zaharia, trainer şi coach NLP şi preşedinte al acestei asociații. Cătălin Zaharia este fondatorul şi directorul firmei de training Mind Master, ce desfăşoară, începând cu anul 2004, programul de formare **Coaching & NLP Professional** cu o durată de 2,5 ani şi care urmează standardele Master of Science în Coaching şi Mediere al Austrian Training Center for NLP/NLPt.

Acest centru austriac este recunoscut de cofondatorii NLP prin The Society of NLP şi acreditat de European Coaching Federation, Asociația NLP Professional

şi Asociația Europeană de Psihoterapie Neuro-Lingvistică - EANLPt(www.eanlpt.org).

Programul NLP Professional cu durata de 2 ani şi 6 luni are următoarea structură:

Anul 1:NLP START(2 zile)-modul introductiv

NLP INTENSIV(5 zile)-modul de orientare şi decizie

NLP PROFESSIONAL PRACTITIONER(30 de zile)-8 module-certificare NLP Practitioner şi Practitioner Coach(practică supervizată)

Anul 2: NLP PROFESSIONAL MASTER PRACTITIONER(32 de zile)-8 module-certificare NLP Master Practitioner şi Master practitioner Coach(practică supervizată)

Anul 3: ADVANCED NLP PROFESSIONAL (10 zile) - certificare Professional Coach

Echipa internațională de formare de formare:

Peter Schutz-ECP(Austria), Sid Jacobson(SUA), Bernedykt Krizystof Peczko-ECP(Polonia), Melita Stipancic-ECP(Croația), dr. Helmut Jelem-ECP(Austria), Siegrid Sommer-ECP(Austria), Mirka Lukasik-ECP(Polonia), Ihor Atamaniuk(Austria), dr.Cătălin Zaharia(România).

Treptele certificării în Coaching cu NLP Professional acreditate de Asociația NLP professional şi European Coaching Federation, cuprinde următoarea structură:

Anul 1-Yellow-Practitioner Coach: 200h training, 80h dezvoltare, 30h supervizare

Anul 2-Green-Master Practitioner Coach: 170h training, 40h literatură, 80h dezvoltare, 80h supervizare

Anul 3-Blue- Senior Coach: 60h training, 20h literatură, 10h dezvoltare, 450h supervizare

Black-Senior Coach: 3 ani de practică Professional Coach.

4.În sfârşit, există o altă categorie de organizații, formată din institutele care oferă training în domeniul NLP. Astfel, există o serie de institute pe teritoriul SUA şi altele în afara SUA. Am preferat să le împărțim în această manieră datorită largii răspândiri a NLP în SUA, pe teritoriul acesteia regăsind un număr de institute egal cu aproximativ jumătate din numărul total al institutelor aflate pe teritoriul altor state. Aşadar, în SUA funcționează institute ce oferă training NLP în următoarele state: Arizona (1), California (6), Colorado (3), Florida (4), Georgia (2), Illinois (3) Louisiana (2), Massachusetts (2), Nebraska (1), New Jersey (3), New York (2) Carolina de Nord (2), Oregon (1), Pennsylvania (3), Texas (5), Utah (1), Washington (4) Washington D.C. (2), Wisconsin (1), deci în total circa 47 institute.

În afara SUA, există institute de training NLP în: Argentina (2), Australia (4), Austria (2), Belgia (4), Brazilia (7), Canada (12), Croația (1), Danemarca (4), Elveția (4), Franța (5), Germania (7), Ungaria (1), Italia (3), Marea Britanie (13), Mexic (1), Olanda (4), Irlanda de Nord (1), Polonia (1), Singapore (2), Africa de Sud (1), Spania (3), Suedia (2), Taiwan (1), Turcia (1).

Facem mențiunea, pentru cititorii interesați de informații suplimentare, că aceste informații au fost preluate de pe web-site-ul http: www.nlpifo.com, în luna februarie 2008. Este posibil, de asemenea, ca situația prezentată mai sus să reprezinte doar o aproximare a răspândirii NLP la nivel mondial, neavând la îndemână o posibilitate reală de centralizare a datelor cu privire la aceasta.

Domenii de aplicație NLP

Aria de aplicabilitate ale Programării Neuro - Lingvistice coincide practic cu cele trei mari domenii aplicative ale psihologiei: **clinic (psihoterapie), educațional şi organizațional**. În fiecare dintre aceste domenii, **NLP** a dezvoltat tehnici şi aplicații specifice, extrem de variate. La acestea trei se poate adăuga un al patrulea domeniu specific, cu implicații pentru toate celelalte şi anume cel al **comunicării interpersonale, unde NLP împreună cu analiza tranzacțională constituie pilonii de bază atât din perspectivă teoretică cât şi aplicativă.**

Astfel, **în psihoterapie NLP** se prezintă ca: **1. un model asupra relației terapeut - client (pacing şi leading, elicitation şi calibration, cadrul obiectivelor); 2. o viziune asupra schimbării în cadrul psihoterapiei şi a procesului terapeutic;**

3. un model privind întrebările terapeutice (modelul Meta);

4. **un set de modele şi tehnici terapeutice specifice**: un model de inducere a transei şi de utilizare terapeutică a hipnozei (modelul Milton), un model de redefinire a problemelor clientului (tripla descriere, redefinirea în 6 paşi), un model pentru terapia rapidă a fobiilor (disocierea vizual - kinestezică), un set de tehnici de ancorare (ancorarea resurselor, înlănțuirea ancorelor, anihilarea ancorelor, schimbarea istoriei personale, conectarea cu viitorul), un model de lucru cu submodalitățile (ecranul mental, modificarea submodalităților critice, swish pattern), un model de abordare a conflictelor interne (intrapsihice), terapia bazată pe linia timpului, reimprinting etc.

În **domeniul organizațional**, tehnicile NLP pot fi aplicate în recrutarea de personal, motivare, vânzări, negocieri, consultanță. Pentru fiecare dintre aceste tipuri de activități au fost dezvoltate modele şi tehnici specifice: de desfăşurare a unor negocieri de succes, traininguri de vânzări, privind comunicarea în

interiorul organizației şi cu clienții, privind managementul stresului, strategii de prezentare şi reclamă, strategii de organizare a întâlnirilor de afaceri, modele de selecție şi motivare a personalului etc.

În **educație** accentul cade asupra conceperii învățării ca un proces de modelare, NLP putând fi utilizată în două mari direcții: pentru stimularea creativității (modelul Disney, construit de Robert Dilts) şi pentru optimizarea procesului de predare - învățare (strategii de memorare şi optimizare a memoriei, de învățare a muzicii, optimizarea comunicării profesor - elev etc.).

Sigur că aceste aplicații nu aparțin exclusiv domeniilor în care au fost încadrate mai sus. Managementul propriilor stări (utilizând tehnicile de ancorare) poate fi un instrument extrem de util şi managerului şi negociatorului şi simplului lucrător într-o firmă şi profesorului şi elevului. La fel, modalitățile de lucru cu sistemele reprezentaționale şi submodalitățile pot fi utilizate în şcoală sau într-o firmă la fel de bine ca şi în cadrului procesului terapeutic.

Aceste direcții sau domenii de aplicație vor fi reluate pe parcursul acestui suport de curs, ocazie cu care vom prezenta câteva dintre cele mai importante modele şi tehnici construite în cadrul fiecăruia dintre ele.

Definirea NLP

Definirea Programării Neuro - Lingvistice a ridicat o serie de aspecte problematice iar aceasta mai ales în momentul în care aceasta a început să iasă din cadrul psihoterapiei şi să-şi găsească noi domenii de aplicabilitate. Vom încerca în cele ce urmează să ilustrăm aceste aspecte şi de asemenea să prezentăm soluțiile descoperite în cadrul NLP la aceste probleme.

La începuturile sale, problema definirii era relativ simplă: NLP este un set de

modele de comportament terapeutic eficient sau un sistem terapeutic bazat pe aceste modele. Ulterior, când în sfera de interes şi de aplicabilitate a NLP au intrat domenii de activitate tot mai diverse, cum ar fi educaţia, vânzările, negocierile, comportamentul organizaţional, o astfel de definiţie, evident, nu mai era posibilă. Şi astfel a apărut necesitatea unei redefiniri. Prima soluţie descoperită, definirea ca „**studiu al structurii experienţei subiective**" poate pierde din vedere finalitatea aplicativă a NLP, posibilitatea de a face diferenţa dintre eficient şi mediocru şi ca alte persoane să poată beneficia de rezultatele acestui studiu pentru creşterea eficienţei personale. Astfel, s-a conturat ideea definirii NLP ca „ştiinţă a eficienţei personale". Termenul clasic de ştiinţă atrage după sine ideea de legitate, formule, cadre precise. Or, personalitatea umană este purtătoare a atributului unicităţii, aşa că a fost adăugat în definiţie şi termenul de artă, astfel că o definiţie de acest tip poate suna în felul următor: „**NLP este ştiinţa şi arta eficienţei personale**".

Este necesar să precizăm că ambele definiţii sunt valabile, ele având un caracter complementar. Pentru a face diferenţa între mediocru şi eficient este necesar să cunoaştem ce se ascunde dincolo de cele două tipuri de comportament, cum gândesc şi ce simt cele două persoane, care este structura experienţei interne a acestora care-i face să fie pe unul eficient iar pe celălalt mediocru într-o anumită activitate. Este dificil să afirmăm că dispunem de două definiţii diferite ale NLP sau că una dintre ele surprinde mai bine decât cealaltă esenţa şi specificul NLP. Mai degrabă credem că cele două definiţii pot fi privite precum cele două feţe ale unei monede.

Mai este necesar de precizat, de asemenea, că dificultatea definirii NLP persistă în comunitatea ştiinţifică actuală, în sensul că există o tendinţă de asimilare a NLP cu o psihoterapie de factură experienţială. De exemplu, în celebra „Encyclopedia of psychology", editată sub coordonarea lui R., J., Corsini, în volumul 1, la pagina 428, NLP este prezentată în contextul psihoterapiei, deşi

autorii afirmă că NLP se autodefineşte într-un cadru mai extins. În aceeaşi lucrare, cărțile publicate de autori ca Bandler, Grinder, Dilts etc. sunt citate exclusiv la secțiunile privind psihoterapia şi hipnoza. Această stare de fapte poate fi parțial explicabilă prin rapida dezvoltare şi numeroasele ramificații apărute într-un timp relativ scurt în cadrul NLP.

În sfârşit, un ultim aspect care considerăm că poate fi util cititorului în propria încercare de definire a NLP, se referă chiar la sensul sintagmei „Programare Neuro - Lingvistică". .Trebuie să precizăm că acest nume conține trei idei simple şi în acelaşi timp fundamentale.

Termenul de **programare** realizează o deschidere către ideea că procesele psihice, experiențele subiective, viața umană nu se desfăşoară oricum, la întâmplare, ci conduse după nişte programe, după trasee construite în urma experiențelor de viață parcurse de individ. Mai mult decât atât, persoana este sau poate deveni la un moment dat propriul programator, cu alte cuvinte poate alege care vor fi acele programe anume după care îşi va conduce existența. Ideea de bază este aceea că există o varietate destul de mare de moduri concrete, particulare în care ne putem organiza gândurile, emoțiile şi acțiunile, astfel încât să ne simțim confortabil şi să fim eficienți în relație cu noi înşine, cu ceilalți şi cu lumea în genere.

Termenul de **neuro-** oglindeşte viziunea, gândirea sistemică ce stă la baza NLP. Mintea şi corpul fiind părți ale unui singur mare sistem cibernetic - ființa umană, este firesc ca orice desfăşurare pe plan cognitiv sau emoțional să aibă un corespondent pe plan **nervos şi somatic**. De asemenea, întreaga noastră experiență porneşte de la procesele de tip senzorial - primele şi poate cele mai importante căi de contact cu lumea, procese care se bazează în înalt grad pe funcționarea **sistemului nervos.**

Termenul de **lingvistic** aduce în atenție ideea că folosim limbajul atât pe plan extern, pentru a comunica, cât şi pe plan intern, pentru a construi sensuri, a

acorda semnificații experiențelor, pentru a ne ordona gândurile şi comportamentele, într-un cuvânt pentru autoreglaj.

În continuare vom examina cele două definiții schițate mai sus, încercând să facem totodată unele precizări şi adăugiri ce pot contribui la o bună imagine şi o înțelegere adecvată a acestora de către cititor.

Ştiința şi arta eficienței personale

Una dintre definițiile NLP este ca „**ştiință şi artă a eficienței personale**". Având ca punct de pornire identificarea şi studiul paternurilor comportamentale responsabile de succesul în lucrul cu pacienții la trei mari psihoterapeuți ai timpului astfel încât tinerii terapeuți în formare să poată beneficia de aceste informații şi de experiența celor trei, NLP a avansat treptat către studiul comportamentului eficient în general, indiferent de domeniul de activitate. Mai precis, au fost studiați în manieră similară **educatori de succes, negociatori, oameni de afaceri.**

Este ştiință întrucât apelează la metode şi la o modalitate de abordare ştiințifică, şi este artă întrucât avem de-a face - ca de altfel oriunde în psihologie - cu ființa umană unică, irepetabilă şi care nu poate fi cuprinsă şi circumscrisă în totalitate cu ajutorul unor formule, modele, fie ele cât de cuprinzătoare. NLP nu este „ştiință sau artă", aşa cum, în mod pertinent, s-ar putea pune problema la un moment dat, ci este „ştiință şi artă", numai îmbinarea celor două tipuri de abordare fiind capabilă a surprinde atât legitățile ce țin de generalul uman, cât şi aspectele particulare, atributul personalității unice, individuale. Aceasta este de altfel aceeaşi întrebare care a fost pusă în legătură cu definirea psihologiei şi a statutului acesteia şi - după cum se poate observa - şi-a găsit acelaşi răspuns.

Studiul structurii experienței subiective

Să examinăm acum cealaltă definiție a NLP, ca disciplină care se ocupă cu **„studiul structurii experienței subiective"**. Un prim lucru demn de observat

este acela că NLP îşi recunoaşte chiar prin definiţie apartenenţa la curentul experienţial - umanist din psihologie. În al doilea rând, NLP este preocupată de felul în care gândurile, emoţiile, experienţele interne şi comportamentele noastre se organizează, se articulează şi se determină, cu alte cuvinte este preocupată să investigheze şi să descopere care este structura profundă a vieţii psihice precum şi articulaţiile existente între diferitele componente ale acesteia.

Este important de menţionat că, în structurarea concepţie sale asupra modului de funcţionare a psihicului, NLP acordă cea mai mare atenţie şi importanţă proceselor senzoriale şi reprezentărilor, uneori poate în dauna altor tipuri de procese psihice. Importanţa acestora derivă tocmai din calitatea lor, amintită deja mai sus, de prime porţi ale cunoaşterii sau porţi către lume, precum şi din constatarea unei mari ponderi a operării cu reprezentări în procesul de gândire, de reamintire, în producerea emoţiilor, învăţare.

În acest sens, **NLP** a dezvoltat şi propune un model coerent asupra structurii experienţelor subiective, care va fi prezentat în capitolul următor.

Repere conceptuale de bază

Considerăm că prezentarea câtorva concepte şi postulate de bază poate fi de folos celui care se iniţiază în NLP, pentru înţelegerea şi circumscrierea domeniului programării neuro-lingvistice, poate contribui la conturarea unei imagini clare şi complete şi poate veni în sprijinul încercărilor de definire a acesteia. In primul rând, vom prezenta conţinutul ideilor de modelare şi programare, apoi câteva idei care joacă rolul de postulate fundamentale pentru NLP, 3 cadre generale ale eficienţei, precum şi direcţiile teoretice de inspiraţie ale NLP.

Modelarea şi programarea

Am considerat necesar să dedicăm câteva rânduri acestor două tipuri de demersuri întrucât ele joacă un rol de cea mai mare importanţă în practica programării neuro-lingvistice şi sunt chiar definitorii pentru aceasta. Ele sunt

practic cele două mari demersuri întreprinse de orice persoană care foloseşte NLP. Ne propunem ca în rândurile ce urmează să explicităm semnificaţiile şi conţinuturile celor doi termeni, aşa cum sunt ei utilizaţi în NLP.

După cum bine se ştie, **modelarea** face parte din arsenalul de metode al psihologiei. În NLP însă, modelarea nu numai că joacă un rol de prim ordin, dar dispune şi de unele elemente de specificitate, NLP fiind cea care a contribuit în măsură semnificativă la dezvoltarea şi lărgirea posibilităţilor de aplicare acestei metode, ridicând-o la rangul de **metodă princeps**. Programarea este un termen specific NLP (în sensul în care este folosit), ales probabil datorită preocupărilor lui Bandler pentru computere şi informatică.

Procesul de studiu, analiză şi structurare în forma unor modele teoretice aplicative sau explicative a patternurilor comportamentale eficiente poartă numele de modelare.

Aşadar, modelarea reuneşte două mari demersuri. Primul este de natură analitică şi priveşte identificarea şi investigarea aprofundată a acelor patternuri comportamentale care stau la baza succesului într-un domeniu de activitate. Cel de-al doilea este predominant sintetic, el având ca scop construirea unor modele privind aceste patternuri ale eficienţei. Astfel, dispunem de modele privind utilizarea limbajului (în forma punerii de întrebări sau pentru a induce transa hipnotică), modele de negociere, de învăţare eficientă etc.

Practic, **modelarea** presupune parcurgerea a **trei** mari paşi sau etape:

1. Prima etapă constă în observarea şi chestionarea persoanei al cărui comportament urmează a fi modelat, precum şi imaginarea propriei persoane în rolul acesteia, cu scopul de a **conştientiza** **„ce"** face (comportament şi manifestări fiziologice), **„cum"** face (strategiile de gândire) şi **"de ce"** o face (credinţele şi presupunerile de la care porneşte).

2. În cea de a doua etapă sunt extrase acele **elemente ale comportamentului**

persoanei model care sunt **responsabile pentru eficiența sa**. Dacă ceva este important doar în mică măsură, marginal, el poate fi lăsat deoparte. În nici un caz nu vom lăsa departe un element definitoriu pentru succesul, pentru rezultatele persoanei.

3. Cea de-a treia etapă presupune construirea unor **modalități de a-i învăța pe ceilalți**, **de a-i ajuta să-şi formeze unele deprinderi**. De obicei, profesorii buni reuşesc să creeze un mediu care permite studenților să descopere singuri cum pot proceda ca să aibă succes. Punerea în practică a acestor modalități, **programarea,** presupune un proces creativ, de descoperire sau construire de tehnici şi poate îmbrăca forme extrem de variate. Ca un exemplu, procesul **formativ experiențial** presupune descoperirea de **modalități provocative** prin care studentul să poată fi pus în situația de „**a trăi experiența" descoperirii de sine, a comunicării, a creşterii personale.**

Procesul prin care modelele sunt însuşite de către o persoană, prin care aceasta îşi interiorizează acele patternuri de eficiență, poartă numele de **programare.**

Practic, programarea este scopul final al procesului de modelare, evidențierea, descoperirea criteriilor eficienței contând numai în măsura în care şi alte persoane pot beneficia de ele. Deducem de aici caracterul predominant aplicativ al NLP, care răspunde unui deziderat important al psihologiei şi anume ca orice demers cu caracter investigativ inițiat să răspundă unei necesități practice, unui scop aplicativ.

În funcție de modelul avut în vedere, procesul de programare poate îmbrăca diferite forme de realizare. Dacă pentru însuşirea unor deprinderi de punere de întrebări este indicat mai degrabă ca persoana să lucreze singură, având eventual unele întâlniri de supervizare cu un formator, în alte cazuri este necesar lucrul cu parteneri, lucrul interactiv de grup sau experimentarea procesului pe propria persoană. În funcție de domeniul de activitate, procesul

de programare poate îmbrăca forma **laboratorului formativ(trainingul psihologic), a trainingului profesional de specialitate sau al psihoterapiei.**

Supoziții teoretice de bază

Literatura prezintă următoarele idei ca supoziții sau postulate de bază ale NLP.

1. Harta nu este teritoriul - Filtrele.

O parte importantă a concepției privind viața sau experiența subiectivă este considerarea acesteia prin analogie cu construirea unei hărți. Ne raportăm la lume în primul rând prin simțurile de care dispunem, acestea reprezentând modalitatea primordială prin care cunoaştem lumea (în sens generic). Dincolo de simțuri, aducem în relație cu lumea seturile de construcții subiective: idei, presupoziții, amintiri, experiența anterioară, moştenirile educaționale, sociale sau familiale şi nu în ultimul rând, fiziologia organismului. Acestea reprezintă tot atâtea filtre care mediază relația noastră cu lumea, imaginea noastră despre realitate, practic lumea în care trăim fiind influențată, filtrată prin simțuri, fiziologie şi experiența anterioară. Rezultă că imaginea despre realitate nu se află în relație de identitate cu realitatea însăşi, la fel cum harta nu este teritoriul pe care-l reprezintă. Dispunem de două mari categorii de filtre:

1.Acelea care țin de limitele impuse de fiziologia noastră sau de capacitățile funcționale ale organelor de simț. De exemplu, urechea nu poate percepe undele sonore din spectrul ultra sau infrasunetelor. Lumina prea puternică poate deveni durere, dar numai cu condiția de a nu fi orb.

2.Cea de-a doua categorie de filtre ține de **universul experiențial** al fiecăruia, de moştenirea sa educațională sau familială, de principiile, valorile, cunoştințele, introiecțiile sale, cu alte cuvinte de **structura experienței sale subiective.**

Consecința cea mai interesantă care derivă din această presupoziție este aceea că, schimbând filtrele pe care le folosim atunci când ne raportăm la

realitate, putem schimba practic lumea în care trăim. Aceeaşi experienţă trăită de o persoană ca incitantă şi stimulativă, pentru altă persoană poate fi stresantă sau obositoare - iar aceasta datorită filtrelor fiecăruia. Lumea în care trăieşte un depresiv este cu siguranţă împovărătoare şi descurajantă. Realitatea este una singură, ceea ce diferă sunt **felurile în care noi o privim**.

2. In spatele oricărui comportament uman există o intenţie inconştientă pozitivă iar la un anumit moment acesta **a** reprezentat cea mai bună alegere pentru respectiva persoană.

Acest principiu este specific atât psihologiei umaniste şi orientării experienţiale din psihoterapie, cât şi abordării psihoterapeutice ericksoniene. Demararea unui proces de optimizare a unei persoane este mult mai favorabilă dacă se porneşte de la premisa că ea dispune de resurse şi intenţii pozitive, decât de la a considera că este apriori orientată către eşec, boală sau autodistrugere.

3. Nu există eşecuri, ci numai feedback-uri

Ideea de bază a acestui enunţ este aceea că orice rezultat obţinut de orice om în orice domeniu poate fi utilizat ca informaţie de autoreglaj, de corecţie. Din orice rezultat pot învăţa ceva. Eşecul reprezintă doar o modalitate de a denumi rezultatele nedorite sau pe care nu le acceptăm. Oamenii pozitiv orientaţi sunt capabili să înveţe din majoritatea situaţiilor şi din aproape toate rezultatele pe care le obţin, această abilitate fiind responsabilă în măsură semnificativă de succesul lor.

4. Dacă cineva din lumea asta poate face un lucru, şi eu pot face acel lucru.

Evident că am exagera teribil dacă din această afirmaţie am trage concluzia că putem, de exemplu, să ajungem pe Lună. Evident că, dacă ne-am fi dorit

toată viața acest lucru, dacă am fi urmat o pregătire corespunzătoare, dacă am fi avut şansa de a ne naşte într-o țară care derulează programe spațiale şi dacă coordonatele noastre fizice şi funcționale ne-ar fi permis, poate că până în prezent sau în viitorul apropiat am fi avut şansa de a păşi pe Lună. Oricum, nu se ştie niciodată exact ce ne poate rezerva viitorul.

Mai degrabă, această afirmație se referă la încrederea în propriile posibilități şi la realismul scopurilor propuse. Mai mult, ea priveşte credința că există posibilități multiple de realizare pentru majoritatea oamenilor. Va fi foarte greu să atingem un scop pornind la drum cu credința că nu ne este în putință s-o facem. De asemenea, probabil că în această lume putem sau am putea face ceva mai multe lucruri decât ne imaginăm că putem face. Va fi însă dificil să fim concomitent în toate rolurile pe care le putem juca, aşa că, cel puțin din timp în timp, va fi necesar să alegem.

5. Mintea şi trupul sunt părți ale aceluiaşi sistem cibernetic, cu alte cuvinte ele se află în relație de unitate indisolubilă.

a. O caracteristică de bază a oricărui sistem este aceea că schimbările survenite într-o parte **a** lui se răsfrâng asupra celorlalte părți. În funcție de natura, amploarea, intensitatea acestei schimbări şi de locul în care apare, ea poate avea un efect minor, pasager asupra celorlalte componente ale sistemului sau dimpotrivă, poate iniția schimbări radicale la nivelul întregului sistem. Prin analogie, vom observa că emoțiile au întotdeauna un corespondent somatic iar stările somatice le influențează pe cele psihice.

b. Orice comportament se bazează pe derularea unor procese nervoase şi oferă informații despre aceste procese. Principala legătură pe care o putem avea în vedere în lucrul cu omul este cea dintre psihic şi somatic, controlat prin intermediul sistemului nervos. Reamintindu-ne unitatea sistemului, majoritatea proceselor somatice sau nervoase au corespondenți pe plan comportamental manifest, în timp ce toate manifestările comportamentale au un corespondent

somatic şi mai ales nervos. Urmărind manifestările comportamentale ale unei persoane, putem trage concluzii despre procesele nervoase pe care le derulează în acel moment, deci şi despre experiența sa psihică internă. Este într-o anumită măsură principiul care a stat la baza construcției **poligrafului.**

6.**Orice pattern de comportament reprezintă cea mai adaptativă formulă** disponibilă persoanei în momentul când a fost inițiat. Comportamentele simptomatice trebuiesc înțelese ca cele mai bune soluții adaptative ale momentului în care au apărut, prin prisma ideii că un comportament simptomatic apare atunci când persoana se află în deficit de resurse iar simptomul este o încercare de depăşire a stării de impas intern. Prezența simptomului este cea mai bună soluție găsită de inconştientul persoanei pentru **a** evita un conflict interior major, epuizarea sau chiar disoluția eului. Problema este a neconcordanței acestor modele cu noile condiții şi coordonate existențiale ale persoanei, cu situația ei prezentă.

7. Orice problemă poate fi definită în termeni de rezultate dorite. A gândi „în probleme" înseamnă a analiza detaliat tot ce nu merge bine, a ne întreba permanent: „De ce am această problemă?", „Cum mă afectează ea?", „A cui **e** vina?", lucruri care n-au nici o utilitate, care ne permit doar să ne simțim din ce în ce mai rău şi să nu facem nimic pentru a rezolva problemele. A gândi „**în rezultate dorite**" înseamnă să aflăm, să ne conştientizăm motivațiile, dorințele şi să descoperim resursele de care dispunem pentru aceasta, apoi să le folosim pentru a ne atinge scopurile. Diferența dintre cele două maniere este, credem, destul de limpede.

8. Întrebările tip „Cum?" sunt mai utile decât cele tip „De ce?". **Î**ntrebările „Cum?" oferă posibilitatea de a înțelege structura problemei, în timp ce prin „De ce?" obținem justificări şi motive, dar fără a face nimic pentru a schimba ceva.

9. A lua în considerare posibilitățile mai degrabă decât necesitățile ne permite să realizăm o schimbare de focus, de la constrângerile unor situații către soluțiile disponibile. Adesea, barierele sunt mai puțin formidabile decât par a fi.

10. În final, NLP adoptă **o atitudine de curiozitate şi nu una prin care facem presupuneri.** Este o idee simplă cu consecințe profunde. **Copii** învață uimitor de repede tocmai pentru că sunt curioşi despre orice. **Ei nu ştiu şi ştiu că nu ştiu**, aşa încât nu-şi pun problema că o să pară stupizi dacă întreabă. Putem presupune de exemplu că nimeni nu ne place şi atâta timp cât nu vom avea curiozitatea de a întreține relații şi de a întreba pentru **a** afla, cu siguranță că vom trăi cu convingerea că nimeni nu ne place. Observăm că toate aceste principii sau supoziții de bază sunt tot atâtea filtre pe care NLP le propune în relația noastră cu realitatea. Lumea în care trăim depinde de filtrele pe care le folosim în relație cu ea.

Trei cadre ale eficienței: obiective, acuitate senzorială, flexibilitate

O'Connor şi Seymour afirmă că, dacă ar fi necesar ca cineva să prezinte NLP într-un seminar de numai trei minute, acest lucru ar fi posibil expunând cele 3 idei enunțate mai jos drept cadre ale eficienței. Evident că expunerea în cadrul seminarului de trei minute nu va fi la fel de detaliată ca în aceste rânduri.

1. OBIECTIVELE

Pentru a fi eficienți într-o situație este necesar să dispunem de obiective bine definite. Ideea de obiectiv şi cadrul de lucru şi relațional introdus de aceasta este de altfel de maximă importanță în NLP. Întotdeauna când avem de-a face cu procesul de programare este necesar să utilizăm acest cadru pentru a înțelege clar de unde pornim şi unde dorim să ajungem. Termenii de **stare dorită** şi **stare prezentă** sunt de asemenea pe larg folosiți şi prezenți în aproape orice material legat de NLP. În psihoterapie, simptomele sau tulburările cu care se

confruntă o persoană reprezintă starea prezentă. Starea dorită este cea finală, în care simptomele lipsesc iar clientul îşi poate desfăşura în continuare viața pe propriile picioare, eficient şi confortabil, în primul rând va fi examinată starea prezentă sau problema, după care este necesar să cunoaştem starea dorită, cum anume se va simți, ce va face, ce va gândi persoana atunci. Analiza diferenței dintre cele două ne poate oferi de multe ori sugestii prețioase cu privire la itinerariul necesar a fi parcurs de client pentru a atinge starea dorită.

O bună definire a obiectivelor reprezintă pasul preliminar de cea mai mare importanță, fără de care orice proces de programare devine practic imposibil. Va fi extrem de dificil să ajungem undeva dacă nu ştim unde vrem să ajungem.

Trei tipuri de obiective

Există trei tipuri de obiective de care ar fi bine să ținem cont:

Obiectivul curent este un element dintr-o listă de țeluri pe care vrem să le atingem. Dacă cineva ne-ar cere la un moment dat să facem o listă cu 10 sau 20 de obiective importante pentru noi, probabil că am fi capabili să o scriem destul de rapid. Majoritatea oamenilor ştiu ce vor. Problema este că nu au o ordine de priorități bine definită. Conceptul de obiectiv major şi obiectiv suprem ajută la clarificare în acest sens. **Obiectivul major** este cel mai important scop pe termen mediu, care te poate ajuta şi să îți îndeplineşti celelalte scopuri. Este acel obiectiv care are cel mai mare impact în performanța ta imediată. De exemplu, pentru o persoană care nu s-a îngrijit de sănătate niciodată, scopul major ar putea fi să facă exercițiu fizic de 5 ori pe săptămână. Impactul ar putea fi colosal atât pentru claritate mentală, cât şi în privința stimei de sine şi a capacității de a lega relații noi.

Obiectivul suprem este **misiunea în viață**. Este motivul pentru care am fost înzestrați cu talent, abilități, pasiune. Este locul în care putem contribui cel mai mult în cadrul societății în care trăim. Nu există realizare deplină în viață fără identificarea unui scop suprem. Scopul suprem dăinuie după ce noi ne stingem.

Este moştenirea pe care o lăsăm generațiilor care vin. Obiectivul suprem poate părea banal în ochii celorlalți, dar asta este mai puțin relevant. Important este faptul că noi am descoperit că aceea este **misiunea noastră**. Pentru o anumită persoană obiectivul suprem poate fi să devină un părinte exemplar, iar pentru altcineva ar putea fi să conducă o mare corporație, în vreme ce pentru altcineva ar putea fi bucuria de a deveni un bucătar foarte bun. Un indiciu **că am identificat obiectivul suprem** (misiunea noastră în viață) este faptul că suntem dispuşi să depunem mult efort şi pasiune pentru realizarea lui. În plus, el se manifestă altruist, prin contribuția noastră către ceilalți.

Când stabilim obiective, la început de an, ar fi de dorit să ținem cont de toate cele trei tipuri de obiective. Cele trei tipuri de obiective, **curent, major şi suprem**, pot fi puse în legătură cu termenele de realizare: scurt, mediu şi lung. **Obiectivele curente** sunt cele din lista noastră de priorități şi sunt lucrurile cărora probabil le dăm zilnic atenție. Termenele lor de realizare se situează în intervalul de **o lună - un an**. **Obiectivul major** este prioritatea numărul unu. De regulă este un obiectiv pe termen mediu - lung **(câteva luni - doi ani). Obiectivul suprem** este un obiectiv-umbrelă, mai important decât toate celelalte şi orientat pe termen lung şi foarte lung. Este vorba de viața întreagă şi chiar mai mult. Misiunea personală se referă de multe ori la **moştenirea pe care o lăsăm generațiilor viitoare**.

Sugestie:

Când lucrezi la obiectivele tale, gândeşte-te mai întâi care e **obiectivul suprem**. **Gândeşte-te la el**. Chiar dacă nu l-ai identificat perfect, probabil că ai o idee formată despre lucrurile care te **pasionează, pentru care ai abilități şi de care cei din jurul tău au nevoie**.

Apoi fă o listă cu **obiectivele tale curente.**

Pune-ți două întrebări critice:

1. Care din obiectivele din listă, odată realizat, va avea cel mai mare impact în realizarea **scopului meu major în viață ?**

2. Care din obiectivele din listă, odată realizat, are cel mai mare **impact pozitiv asupra realizării tuturor celorlalte obiective.**

Ai obținut astfel ordinea priorităților (primelor doua) in lista ta de obiective. Acestea sunt probabil cele 2 obiective asupra cărora, daca te concentrezi majoritatea timpului in perioada următoare, vei avea cel mai mai mult succes.

Va fi mai simplu să ajutăm un client să-şi câştige încrederea în sine decât să scape de probleme. Mai jos sunt schițate câteva cerințe necesare pentru un obiectiv bine definit.

a. Realizarea lui să țină, **să depindă în cea mai mare măsură de propria persoană**. O persoană care îşi defineşte obiective a căror realizare ține de alte persoane se expune riscului ca celălalt să nu vrea să facă niciodată acel lucru necesar pentru atingerea obiectivului, fapt care atrage suferință, nefericire, stres, dependență.

b. Să fie definit **în termeni pozitivi**. Este mai util şi mai simplu să aflăm cum putem face pentru a ajunge într-un loc decât cum putem face pentru a pleca dintr-un loc. S-ar putea să dispunem de atât de multe posibilități de a o lua într-o parte sau alta, încât până la urmă să rămânem pe loc. Un dependent de droguri poate avea ca obiectiv al psihoterapiei să nu mai fie dependent sau să poată duce o viață normală.

c. Să fie **definite cât mai specific**. Revenind la exemplul de mai sus cu persoana dependentă de droguri, a dori să aibă o viață normală nu este suficient în ordine fixării unui bun obiectiv. Este necesar să precizăm exact ce anume

înseamnă o viață normală. Într-un training destinat optimizării comunicării este necesar să precizăm ce situații particulare de comunicare sunt vizate, ce anume va putea face persoana după parcurgerea trainingului, despre ce fel de abilități este vorba etc. Un obiectiv nedeterminat, prea vag, prea abstract definit poartă în sine posibilitatea de a nu putea fi atins.

d. Persoana să dispună de **dovezi de tip senzorial** care să-i permită să ştie că a atins respectivul obiectiv. „Cum vom şti că ne-am atins scopul?" este o întrebare mult mai importantă şi care ascunde mai multe subtilități decât pare la prima vedere. Neştiind că ne-am atins obiectivul s-ar putea să perseverăm în direcția aceasta, să consumăm energie, să ne stresăm etc. E necesar ca persoana să ştie dinainte ce va simți, cum va vedea, ce va gândi în momentul în care îşi va atinge obiectivul, altfel existând posibilitatea ca atingerea lui să rămână neconştientizată.

e. Să fie **posibil de atins** şi să aibă o dimensiune rezonabilă. Prima parte a acestei cerințe priveşte situarea obiectivului în domeniul realului şi al posibilului. Cea de a doua priveşte fie obiectivele de mari dimensiuni, fie pe cele de dimensiuni mici şi foarte mici. Atunci când o persoană îşi propune să atingă un obiectiv amplu ca dimensiune, de cele mai multe ori este necesar ca acesta să fie segmentat în mai multe obiective de mai mică amploare, a căror atingere să fie urmărită separat. Altfel, mărimea poate părea covârşitoare sau atingerea lui poate ieşi pur şi simplu din sfera posibilului. În cazul obiectivelor foarte mici apare problema motivației insuficient de puternice. în cazul acestui tip de obiective e necesar ca ele să fie legate de unele de mai mare amploare, astfel încât să poată beneficia de motivația acestora.

f. Persoana să dispună de **resursele necesare atingerii lui.** Pentru satisfacerea acestei cerințe este necesară în primul rând identificarea acestor resurse, urmând a se face apoi o verificare amănunțită a faptului dacă persoana în cauză dispune sau nu în mod real de aceste resurse. În caz contrar, putem fixa

ca obiectiv secundar tocmai câştigarea acestor resurse.

g. Să dispună de **termene de realizare**. Ideea este cea a termenelor optime necesare. S-a constatat că fixarea de termene programează persoana, o motivează şi o centrează către atingerea obiectivului. Un termen prea scurt va face persoana să resimtă panică la gândul că nu se va putea încadra în el, unul prea mare, în schimb, va conduce în timp către diluarea motivației, amânarea unor demersuri şi acțiuni şi chiar la renunțarea la respectivul obiectiv.

h. Să fie **cu puțin deasupra posibilităților de moment** ale persoanei. Un obiectiv la limita inferioară a posibilităților poate părea neatrăgător, neinteresant şi cu siguranță nu poate conduce persoana către progres. Unul care trece mult dincolo de limita superioară a posibilităților va părea covârşitor, descurajant, imposibil de realizat. Dacă obiectivul fixat va fi cu puțin deasupra posibilităților de moment ale persoanei, acest fapt poate constitui o provocare, poate conduce la construirea unei motivații puternice şi stimulează cumva tendința firească spre progres, evoluție.

i. Să răspundă, să satisfacă unele criterii ecologice. în ce măsură atingerea unui obiectiv poate afecta alte laturi sau componente ale vieții persoanei? A ne câştiga o independență totală poate la un moment dat să nu fie cel mai favorabil lucru din punct de vedere al vieții de familie. Sunt foarte bine cunoscute cazurile multor oameni de afaceri de succes dar cu familia ruinată.

2.ACUITATEA SENZORIALĂ

Cel de-al doilea principiu al eficienței priveşte **acuitatea senzorială**. A avea o bună acuitate senzorială presupune a fi cu toate simțurile treze, pentru a putea percepe cât mai multe dintre lucrurile care se întâmplă în jurul nostru. Vom putea acționa eficient numai în condițiile în care ştim bine ce se întâmplă cu noi şi cu clientul nostru într-un anumit moment.

NLP oferă o serie de principii şi tehnici de dezvoltare, de creştere a acuității

senzoriale. Bineînțeles că asta nu înseamnă că vom putea vedea sau auzi mai bine, ci că putem învăța despre unde anume şi cum anume trebuie să privim pentru a vedea lucrurile importante. Există numeroase componente ale comportamentului nonverbal ale clientului care ne oferă informații despre experiența subiectivă internă a acestuia.

Poate cea mai interesantă modalitate de utilizare a ideii de acuitate senzorială se regăseşte în ceea ce NLP numeşte **calibrare.** Procesul pe baza căruia putem recunoaşte diferitele stări ale celorlalți poartă numele de **calibrare.** Pentru detalii, a se vedea în continuare la subcapitolul **elicitarea şi calibrarea.**

3. FLEXIBILITATEA

Priveşte abilitatea de a schimba ceva în situațiile în care ne-am propus un obiectiv şi nu suntem mulțumiți de rezultatele obținute şi de a menține aceste schimbări atât timp cât este necesar pentru a ne atinge obiectivele propuse. Ideea este foarte simplă: dacă de fiecare dată facem ceea ce am făcut de fiecare dată, de fiecare dată vom obține ceea ce am obținut de fiecare dată.

Cu cât dispunem de mai multe soluții şi alternative de acțiune, cu atât mai multe şanse de succes vom avea. Scopul NLP este ca oamenii să dispună de cât mai multe posibilități de alegere. A avea o singură posibilitate înseamnă în realitate a nu dispune de posibilități, întotdeauna vor exista situații în care nu vom putea face față. Două variante ne pot pune în dilemă sau în conflict intern. A alege înseamnă a dispune de minim 3 posibilități. Problemele clienților pot fi definite ca limitări ale câmpurilor de alegere. În orice interacțiune, persoana care dispune de cea mai mare flexibilitate comportamentală va avea controlul situației. Limitarea posibilităților de intervenție este poate explicația lipsei de succes a unor psihoterapii sau a aplicativității lor limitate.

Direcții teoretice de inspirație

În primul rând, ar trebui precizat că nu toate ideile cu care operează NLP aparțin NLP, în sensul că nu au fost generate în cadrul NLP. În al doilea rând este util de ştiut că NLP a avut la bază câteva idei fundamentale de plecare, a căror apartenență o vom discuta mai jos. În al treilea rând, bineînțeles, NLP a elaborat şi dispune de numeroase idei, concepte şi aplicații proprii, care îi aparțin. Pe tot parcursul acestui studiu sunt prezentate aceste idei, concepte sau aplicații, motiv pentru care aici vom aminti doar premisele teoretice de la care a pornit NLP, precum şi cele câteva idei şi principii preluate de la alți autori sau din alte teorii.

Gestalt-terapia

O primă direcție de inspirație pentru statutarea sistemului teoretic al NLP o reprezintă ideile şi mai ales maniera de lucru a gestalt-terapiei. Să nu uităm că Richard Bandler a lucrat ca terapeut gestalt şi împreună cu **Perls**. Conceptele terapiei gestalt sunt în genere bine cunoscute, aşa că nu vom insista aici asupra lor (pentru detalii, vezi Mitrofan, 2000 sau Nedelcea şi Dumitru, 1999). Vom aminti doar că viziunea holistică, organismică, precum şi concepția asupra comunicării şi transferului se regăsesc aproape în întregime în NLP. La fel, modelul de relație terapeut (programator) -client păstrează coordonatele fundamentale ale celui din gestalt-terapie (vezi modelul Meta, Triple description, tehnicile de abordare a conflictelor interne etc).

Terapia ericksoniană

Acestor elemente se adaugă cele preluate din sistemul de lucru al lui Milton Erickson. Amintim concepția privind **inconştientul**, pe cea privind vindecarea în cadrul psihoterapiei şi pe cea privind **utilizarea limbajului şi hipnoza**. Ele pot fi cu uşurință recunoscute în modelul Milton, în conceptele de **pacing şi leading**, în conceptele de **Uptime** şi **Downtime** etc.

Ideile lui Gregory Bateson

O a treia direcţie importanta de inspiraţie o reprezintă ideile lui Gregory Bateson şi colaborarea apropiată cu acesta a celor doi fondatori ai NLP. Locuind în vecinătate şi având cu acesta o relaţie de tip ucenic - mentor, cei doi au fost profund influenţaţi în construirea a ceea ce avea să devină NLP de multe dintre contribuţiile lui Bateson din domeniul ciberneticii, al psihopatologiei, antropologiei şi al teoriei sistemelor şi informaţiei. Această influenţă ar fi fost dificil de cuantificat la începuturile NLP, ea având mai degrabă valoarea unui mediu de incubaţie al ideilor şi preocupărilor NLP. Să nu uităm că viziunea acesteia asupra **structurii experienţei subiective(a psihicului uman**) are caracter sistemic şi nici că Bateson a fost cel care i-a pus pe Grinder şi Bandler în contact cu Milton Erickson.

Alte direcţii

În sfârşit, este posibil ca Bandler şi Grinder să fi fost influenţaţi de unele dintre ideile expuse de **Carlos Castaneda** în cărţile sale dedicate practicilor spirituale ale indienilor yaqui şi sigur, ideile de structură profundă şi structură de suprafaţă ale limbajului au la bază preocupările lui Grinder pentru gramatica transformaţională a lui **Noam Chomski**.

Sigur că lista acestor influenţe - la fel ca şi în cazul oricărei alte orientări psihologice - poate continua cu numeroase alte exemple. Nu o vom detalia cu acest prilej, această expunere având mai degrabă scopul de a ilustra care au fost premisele de pornire şi principalele direcţii din care a fost influenţată devenirea NLP, precum şi faptul că aceasta are la bază idei care aparţin unor orientări şi personalităţi recunoscute, acreditate. Mai jos vom enumera câteva dintre ideile care au fost preluate ulterior de NLP din alte curente sau de la alţi autori, dar care nu au constituit neapărat premise în construirea acesteia:

• în concepția despre **ancore** pot fi recunoscute cu uşurință **principiul condiționării din behaviorism şi teoria reflexelor condiționate a lui Pavlov;**

• Ideea de „**Chunking**" aparține semanticii generale, fiind promovată de Korzybski, Erickson, Watzlawick;

• Ideea de patternuri ale mişcărilor oculare a fost indrodusă la Universitatea din Stanford la începutul anilor 70, în urma unor studii privind **sinestezia**;

• Prima încercare de modelare a patternurilor de lucru terapeutic ale lui Erickson aparține lui **Jay Haley**;

• Concepția ce stă la baza **modelului Meta** îşi are originea în ideile lui **Chomsky**. Mai mult, Virginia Satir a fost prima care a folosit în psihoterapie acest model;

• **Ideea de cadru al obiectivelor (definirea şi lucrul cu obiectivele**) aparține de asemenea **Virginiei Satir;**

• **Ideea de părți** („negocierea conflictelor interne") aparține lui **Perls** şi **Virginiei Satir** („dialogul părților", „part parties", „top dog, underdog");

• **Ideea de reformulare, redefinire sau recadrare** aparține **semanticii generale** (Watzlawick, Keeney);

• Concepția asupra **submodalităților** are la bază de asemenea rezultatele cercetărilor privind sinestezia de la Stanford (1970- 1978);

• Conceptul de **strategie şi modelul TOTE** (test, operation, test, exit) au fost sugerate de cartea lui **Miller, Galanter şi Pribram**, „Plans and structure of behavior";

• Ideea de **linie a timpului** a fost prima dată exprimată de **William James**, în ale sale „Principii ale psihologiei" din 1890, la capitolul despre memorie.

Observăm cu acest prilej că NLP a preluat unele idei şi din discipline din afara psihologiei, cum ar fi **biologia, lingvistica şi semantica generală**. Acest fapt poate explica deschiderea către multiple domenii de activitate umană

realizată în NLP, precum şi depăşirea contextului iniţial al psihoterapiei. Pe de altă parte, am arătat deja că această deschidere a fost de natură a pune probleme serioase privind posibilităţile de definire a NLP.

Capitolul 2. Structura experienței subiective

Aşa cum afirmam în capitolul anterior, NLP a construit o viziune privind **modul de structurare, constituire şi funcționare a experiențelor subiective**, definindu-se chiar într-o anumită etapă ca **studiu al structurii experienței subiective**. În cele ce urmează vom prezenta ideile şi modelele care prezintă cea mai mare importanță pentru această viziune, cu precizarea că ele se regăsesc implicit sau explicit în cadrul tehnicilor şi modelelor cu caracter aplicativ descrise în capitolele următoare.

Conştient şi inconştient

Conceptele de conştient şi inconştient sunt esențiale în NLP, atât din perspectiva **lucrului terapeutic**, cât şi din cea a **concepției despre învățare**. Ideea de bază este aceea că în mod conştient procesăm numai o mică parte a informației pe care lumea, câmpul stimulărilor ne-o oferă; percepem(evident, nu este vorba despre sensul uzual al termenului de percepție, ci despre faptul că receptăm şi răspundem la informații şi stimuli de care nu suntem conştienți) şi reacționăm la mult mai multe lucruri fără a fi conştienți.

Trebuie precizat că există două surse de inspirație pentru această viziune. Prima este concepția despre **inconştient promovată de Milton Enckson**, regăsită aproape în totalitate în NLP. Cea de-a doua este descrisă mai jos şi a fost promovată de psihologul american **George Miller**.

Mintea noastră conştientă este foarte limitată, ea putând procesa simultan un maxim de **7 plus/minus 2 unități informaționale**. Ideea datează din 1956, când a fost publicată într-un articol intitulat: „**The Magic Number 7, Plus or Minus Two"**. Aceste unități informaționale nu au mărimi fixe şi pot conține lucruri diferite.

O modalitate de învățare este prin procesarea conştientă de mici unități

informaționale sau comportamentale şi combinarea lor in structuri mai largi, care devin automatizate şi inconştiente. Astfel, atenția conştientă se eliberează de ele şi poate fi orientată către alte aspecte ale realității, alți stimuli alte comportamente. Procesul coincide parțial cu binecunoscuta schemă a **formării deprinderilor** şi cuprinde 4 stadii:

1. **Incompetența inconştientă, în care nu ştiu că nu ştiu;**
2. **Incompetența conştientă, în care deja ştiu că nu ştiu şi încep să învăț**;
3. **Competența conştientă, în care învăț exersând, cu efort voluntar şi implicarea atenției şi în care nivelul performanței începe să crească;**
4. **Competența inconştientă - abilitatea, structura comportamentală, cunoştințele sunt deja formate, achiziționate şi automatizate,** astfel încât pot fi desfăşurate fără control conştient.

Asimilând procesul terapeutic unuia de învățare, putem spune că un client vine la psihoterapie atunci când se confruntă cu **incompetența inconştientă** cu privire la anumite laturi ale vieți sale, cu lipsa resurselor şi a strategiilor adaptative, precum şi a oricărei idei despre cum poate fi depăşită problema. În continuare, clientul este ajutat să înțeleagă cu ce anume se confruntă- **incompetența conştientă**, apoi să descopere alternativele posibile şi să treacă la punerea lor în practică - **competența conştientă**. În faza finală a psihoterapiei acesta va achiziționa acele deprinderi şi abilități care să-i permită descoperirea şi rezolvarea de unul singur a propriilor probleme, construcția de proprii strategii adaptative - **competența inconştientă**. Mai ales între ultimele 2 stadii (competența conştientă şu cea inconştientă) pot exista o serie de întoarceri şi treceri reciproce, orice abilitate sau cunoştință câştigată fiind susceptibilă de a fi optimizată, dezvoltată, îmbogățită.

Deci, câmpul atenției noastre conştiente este limitat la 7 plus/minus 2 unități de informație, chiar dacă acestea aparțin realității sau propriei lumi şi experiențe subiective. Prin contrast, inconştientul conține toate procesele vitale fiziologice

şi corporale, tot ceea ce am învățat, experiențele trecute şi tot ceea ce am putea percepe în momentul prezent dar n-o facem. **Inconştientul este mult mai înțelept şi mai bogat decât conştientul**. Ideea de a fi capabili să cunoaştem şi să înțelegem o lume extrem de complexă, infinită chiar sau propria ființă folosindu-ne de o conştiință ce poate opera simultan numai cu 7 unități de informație devine în mod evident ridicolă.

În NLP ceva este conştient când se află în conştiința momentului prezent şi inconştient când nu este în conştiința momentului prezent, deci în sfera atenției conştiente. Acesta este singurul criteriu de distincție între cele două stări sau modalități de funcționare psihică. Amintirile despre ultima mea vacanță la mare sunt aproape sigur inconştiente, până în momentul în care, într-un mod sau altul, mi le amintesc şi astfel devin conştiente, respectiv până ce, căutând un exemplu, am ajuns să mă gândesc la amintirile mele. Este interesant de remarcat că această viziune este radical diferită față de cea psihanalitică, cel mai larg răspândită şi utilizată printre psihologi. Dacă **în psihanaliză inconştientul apare ca principală componentă structurală a aparatului psihic, în NLP, aşa cu am afirmat deja, este vorba despre o modalitate de funcționare psihică specifică şi despre acele conținuturi care se plasează în afara sferei conştiinței.**

Una dintre presupozițiile de bază ale culturii occidentale este aceea că **aproape tot ceea ce facem şi ceea ce suntem este conştient**. În repetate rânduri am fost surprins de reacțiile diferiților oameni la afirmația mea că „cea mai mare parte din ceea ce facem este inconştient". De obicei răspunsul lor era ceva gen „Cum adică?!", „Există aşa ceva?!", „Cum să se întâmple ceva cu mine fără ca eu să ştiu?!". Cu toate că experiența cotidiană a oricărui om este presărată cu exemple de manifestări inconştiente, este necesară, se pare, **o anumită pregătire psihologică pentru a accepta existența inconştientului.** Este necesar să dăm dovadă de tact şi diplomație atunci când discutăm cu clienții despre experiențele lor legate de inconştient, situație care ne va permite

să o facem fără ca reacţiile lor să ne surprindă şi fără a le declanşa rezistenţele.

De asemenea, inconştientul fiind mult mai bogat şi mai înţelept decât mintea conştientă, este de presupus că **resursele necesare pentru rezolvarea diferitelor probleme personale sau ale clienţilor sunt plasate la nivelul inconştientului**. Prin psihoterapie, clientul este de fapt asistat, ghidat în procesul de descoperire a acestor resurse, de aducere a lor la nivelul conştiinţei. Fiecare sistem sau tehnică terapeutică sunt practic modalităţi de **conectare a clientului la realitatea sa internă şi developare în egală măsură a introiecţiilor şi proiecţiilor, traumelor, mecanismelor interne ale acestora sau a resurselor sale ascunse, inconştiente.**

Ca o observaţie, notăm diferenţa fundamentală existentă între această viziune despre inconştient şi cea psihanalitică freudiană. Dacă în psihanaliză inconştientul este definit mai degrabă ca o entitate structurală diferită calitativ de conştient, aici **accentul cade asupra aspectului funcţional**; diferenţa ţine mai degrabă de facilitatea accesării şi preferinţa operării cu anumite conţinuturi. Personal considerăm această viziune ca fiind mult mai profitabilă şi mai puţin restrictivă pentru munca terapeutică, cu atât mai mult cu cât este accentuată preponderent valenţa inconştientului de depozitar al resurselor personale, mai degrabă decât al conflictelor sau traumelor nedepăşite. Este diferenţa dintre reorientarea atenţiei către un alt obiect şi accesul la o altă realitate, diferită.

Sisteme reprezentaţionale

Dacă experienţa umană sau comunicarea au vreun început, acesta este activitatea senzorială, simţurile. Practic, experienţele senzoriale sunt cele pe baza cărora cunoaştem, cel puţin în fază iniţială, lumea şi mai târziu, prin interiorizarea lor, se structurează experienţa subiectivă, modelele noastre despre lume. Simţurile sunt punctele noastre de contact cu lumea. Folosim numeroase **filtre perceptuale**, de natură fiziologică sau funcţională, percepţiile noastre

fiind **hărți** construite pe baza proceselor nervoase. Lucrurile cărora le acordăm atenție în aceste hărți rezultă dintr-o nouă filtrare, prin intermediul credințelor, intereselor, preocupărilor, experienței noastre anterioare. Dincolo de explorarea modalității în care funcționează aceste filtre, de procesul de modelare prin care este reconstruită structura experienței subiective, NLP oferă modalități de creştere a acuității senzoriale, de dobândire a unor abilități care să permită să vedem mai multe şi să facem distincții mai fine cu toate simțurile. Aceste abilități ne pot face viața mai uşoară sau mai interesantă, fiind utile şi necesare în numeroase

domenii de activitate. Un pictor trebuie să aibă o percepție cromatică şi a formelor extrem de dezvoltate, la fel cum un degustător de vinuri trebuie să aibă o excelentă discriminare gustativă. Dezvoltarea **acuității senzoriale** este un obiectiv important şi explicit al trainingurilor NLP.

Care este însă legătura dintre simțuri şi experiența subiectivă internă? De exemplu, comunicarea începe cu gândurile noastre pe care le transmitem celorlalți cu ajutorul mijloacelor de expresie. Dar ce sunt **gândurile**? NLP concepe gândirea ca un proces în care simțurile sunt folosite pe plan intern. Atunci când gândim despre ceea **ce vedem, auzim sau simțim**, noi recreăm pe plan intern aceste sunete. Reexperimentăm informațiile pe plan intern, în forma senzorială în care le-am perceput prima dată. Uneori facem asta conştient, alteori nu. De obicei, nu acordăm atenție felului în care gândim; avem tendința de a gândi despre un lucru sau altul şi nu despre cum gândim despre un lucru sau altul. De asemenea, presupunem automat că ceilalți oameni procedează în acelaşi fel. Chiar în cazul gândirii abstracte, conceptuale, baza de pornire este tot experiența senzorială asupra căreia se aplică diferite operații de analiză, comparație, sintetizare etc. Chiar şi în acest caz, operăm adesea cu reprezentări care au bază senzorială.

Unul dintre modurile cele mai importante în care gândim este prin amintirea

conştientă sau inconştientă a experienţelor senzoriale trecute. Cu ajutorul limbajului putem chiar crea variate experienţe senzoriale interne, care nu au un corespondent real în experienţa trecută, nu sunt amintiri. Dacă cer cuiva să se gândească la o plimbare pe Lună, pentru a da sens unei asemenea idei, el va trebui să parcurgă mental această experienţă, folosindu-şi simţurile pe plan intern pentru a-şi reprezenta experienţa descrisă prin cuvintele mele. Dacă respectivul chiar a fost pe Lună vreodată, probabil îşi va aminti experienţe specifice legate de această călătorie. Dacă nu a fost, ceea ce este de altfel aproape sigur, probabil va construi această experienţă pe baza unor experienţe măcar parţial similare sau folosind materiale de la TV, din filme, cărţi sau alte astfel de surse. Experienţa lui va fi un mozaic de amintiri şi imaginaţie. Cea mai mare parte din gândirea noastră este de obicei un amestec de experienţe senzoriale amintite sau construite. Poate acest exemplu nu este cel mai ilustrativ. Drept exemplu poate fi folosită orice experienţă de genul „te gândeşti la o excursie în Arhipelagul Greciei" sau la o „ascensiune pe Mont Blanc".

Aceleaşi căi şi procese nervoase stau atât la baza reprezentării interne a experienţelor cât şi la baza experienţelor directe, reale. Gândirea are efecte directe pe plan fizic, corpul şi mintea fiind părţi ale aceluiaşi sistem. Gândul la felul de mâncare preferat ne declanşează secreţia salivară. Mâncarea este imaginară dar salivaţia în nici un caz.

Deci, folosim simţurile în afară pentru a percepe lumea şi în interior pentru a ne reprezenta experienţele. în NLP, **modurile în care preluăm, stocăm şi codăm informaţiile senzoriale pe plan mental poartă numele de sisteme reprezentaţionale.**

Ele sunt corespunzătoare principalelor modalităţi senzoriale şi pot fi utilizate extern (notaţia e) sau intern (i). Sistemul vizual (**V**) este folosit în afară atunci când privim realitatea sau intern, atunci când vizualizăm pe plan mental, în aceeaşi manieră, sistemul auditiv (**A**) se divide în cel extern şi cel intern.

Sistemul kinestezic (**K**) extern include senzații tactile, de temperatură sau textură. Kinestezia internă cuprinde senzații amintite, emoții şi senzații interne şi conştiința corporală, reunite de obicei în sfera propriocepției. Sistemul vestibular, responsabil cu senzațiile de echilibru, constituie o parte importantă a kinesteziei şi adesea este considerat ca un sistem reprezentațional separat. Apare exprimat în numeroase metafore despre „pierderea echilibrului", „a cădea" etc. Aceste trei sisteme sunt principalele cu care operează cultura occidentală. Sistemele gustativ (**G**) şi olfactiv (**O**) sunt considerate mai puțin importante şi adesea sunt incluse în cadrul **kinesteziei**, deşi există posibilitatea considerării lor separat, ca sisteme de sine stătătoare. Folosim permanent toate aceste 3 sisteme primare (**V A K**), deşi nu suntem în mod egal conştienți de toate şi avem tendința de a favoriza pe unul dintre ele.

Bandler şi Grinder propun o altă viziune. Ei consideră 4 dintre cele 6 sisteme posibile, şi anume: **vizual, auditiv, kinestezic şi olfactiv**. Sensibilitatea vestibulară sau de echilibru este inclusă în kinestezie, iar cea gustativă în sistemul olfactiv, datorită numeroaselor puncte comune atât morfologice cât şi funcționale ale ultimilor doi analizatori. Ei propun un model de notație a experiențelor parcurse de client în termenii acestor 4 sisteme reprezentaționale care poartă numele de 4 - touple (**Vi/e Ai/e Ki/e Oi/e**). Orice experiență poate fi evaluată în funcție de orientarea internă sau externă a celor 4 sisteme, iar terapeutul, atunci când pune întrebări, poate remarca nu atât răspunsul verbal al clientului, cât orientarea acestor sisteme. Experiențele fiind mixturi de percepții şi amintiri, este util să notăm modul în care clientul se raportează la experiențele prezente. Dacă o **experiență actuală** determină trăirea unor experiențe preponderent **interne**, sau activarea unor amintiri, probabil avem de-a face cu o **proiecție.**

Aceste sisteme nu sunt reciproc exclusive. Este posibil să vizualizăm şi în acelaşi timp să trăim senzațiile şi sunetele asociate, la fel cum este posibil să ne

fie foarte dificil să fim atenți la toate în acelaşi timp. În acest ultim caz, o parte a procesului de gândire se va desfăşura inconştient. Cu cât mai adânc vom fi absorbiți în lumea imaginilor, sunetelor şi senzațiilor interne, cu atât mai puțin vom fi capabili să acordăm atenție lumii externe.

Pe plan extern folosim permanent toate simțurile, deşi favorizăm unul sau altul dintre ele în funcție de situația în care ne aflăm. Pe plan intern însă, avem tendința de a favoriza unul sau două dintre ele în funcție de lucrul despre care gândim. Suntem capabili să le folosim pe toate, dar, începând de la vârsta de 11-12 ani avem preferințe clare.

Preferințele senzoriale şi sistemul de input

Sistemul folosit în mod obişnuit, preponderent de *o* persoană poartă numele de sistem **preferat** sau **primar.** În cadrul sistemului preferat, de obicei suntem capabili să facem distincții şi discriminări de mai mare finețe decât în celelalte. Unii oameni apar astfel ca dotați sau talentați în mod natural pentru anumite tipuri de sarcini sau activități. Uneori, un anumit sistem nu este suficient de dezvoltat, ceea ce face ca anumite abilități să fie dificil de achiziționat.

Nici unul dintre sisteme nu este superior altuia; aceasta depinde de ceea ce vrem să facem. **O calitate** de care dispun **oamenii cu performanțe superioare în domenii multiple** este aceea **de a se comuta de pe un sistem pe altul**, în funcție de sarcina în care sunt angajați. Diferitele psihoterapii indică destul de clar preferința inițiatorilor, practicanților şi clienților lor. **Terapiile corporale** sunt preponderent **kinestezice(K)**, **psihanaliza** predominant **verbală şi auditivă(A)**, **terapiile artistice şi simbolismul jungian** sunt exemple de terapii **cu bază vizuală(V).**

Aşa cum dispunem de un sistem de reprezentări preferat în gândirea conştientă, dispunem de maniere preferate de a aduce informațiile din memorie în conştiință. **O amintire completă** conține toate imaginile, senzațiile, sunetele,

gusturile şi mirosurile experienței originale. De obicei, pentru a evoca ceva din memorie, ne folosim pe plan intern de una dintre aceste modalități senzoriale, numită **sistem reprezentațional conducător sau de input.**

Majoritatea oamenilor au un astfel de sistem conducător, care nu este neapărat acelaşi cu cel dominant. De asemenea, el poate fi diferit în funcție de tipul de experiență.

Sinesteziile

Sinesteziile sunt responsabile de o mare parte a bogăției experiențelor subiective şi constituie o parte importantă a felului în care gândim. De obicei apar între **sistemul preferat şi cel de input**. Ele sunt definite în NLP ca **asocieri, legături imediate şi inconştiente** între două simțuri. Unele dintre ele sunt atât de naturale şi fireşti, încât par să fie născute odată cu noi. Studiile efectuate arată că există numeroase legături între culori şi stările emoționale, între culori şi senzațiile termice sau între muzică şi culoare. Sinesteziile pot fi utilizate cu succes în munca terapeutică.

Uneori sinesteziile apar automat, alteori mai dificil. De multe ori este necesar pentru client ca ei să dispună de **reprezentări complete (în toate sistemele reprezentaționale)** ale unor experiențe sau stări, care se pot realiza numai pe baza sinesteziilor. Aceste reprezentări complete sunt importante atât pentru ca el să poată conştientiza, cât şi pentru descoperirea posibilităților de intervenție în vederea modificării experiențelor. Din aceste motive, au fost dezvoltate câteva modalități tehnice de stimulare a apariției sinesteziilor în munca terapeutica - şi nu numai - cu clienții.

1. ***Suprapunerea*** sistemelor reprezentaționale

Să presupunem că o persoană are **dificultăți în a vizualiza (are sistemul auditiv ca dominant şi pe cel kinestezic ca sistem de input)**. Mai putem presupune că acele caracteristici ale unor experiențe traumatice trecute responsabile de simptomele sale actuale aparțin **modalității vizuale**. Putem presupune chiar că **inabilitatea vizuală** a

clientului reprezintă un **mijloc de apărare** față de suferința provocată de respectivele evenimente. Cum vom proceda în acest caz?

Îi putem cere clientului să-şi evoce o experiență plăcută, pe care să o reparcurgă, aşa cum o face în mod natural, in manieră auditivă. Uşor, clientul este ghidat ca, pe lângă experiența auditivă, să-şi amintească şi aspectele tactile şi kinestezice, după care, păstrând acestea in minte,(A se vedea lucrul cu submodalitățile). mai este doar un pas până să poată vizualiza imaginile asociate acelei experiențe. De exemplu, ii putem cere să-şi amintească **ultima situație când a fost la mare şi s-a simțit bine**. Peste sunetul valurilor, vocile oamenilor şi țipetele pescăruşilor vom suprapune uşor senzațiile tactile legate de atingerea cu nisipul, căldura soarelui sau de apa mării. în pasul următor, peste experiența auditivă şi kinestezică vom suprapune **imaginile vizuale: cerul albastru, culoarea mării, nisipul etc.**

După ce clientul deprinde această **abilitate de a vizualiza**, putem aborda în aceeaşi manieră experiențele sale semnificative legate de problema pentru care a venit la psihoterapie.

2. ***Traducerea*** în alt sistem reprezentațional

Se bazează pe premisa că prin trecerea de la un tip de limbaj la altul se păstrează sensurile dar se modifică total forma, deci că experiențele pot fi traduse dintr-un simț în altul. Tehnica constă deci în **modificarea limbajului terapeutului, a predicatelor folosite**, corespunzător unui alt sistem reprezentațional, atunci când lucrează cu o experiență a clientului. Aceeaşi situație traumatizantă pentru client poate fi percepută ca amuzantă de către o altă persoană, cu un alt sistem reprezentațional dominant.

Dincolo de **beneficiul de a avea o reprezentare completă asupra unor experiențe**, traducerea experiențelor în alt sistem reprezentațional permite clientului să-şi restructureze total unele experiențe.

Predicatele

Folosim limbajul extern pentru a comunica şi descrie celorlalți gândurile sau experiențele noastre interne, iar cuvintele prin care o facem indică sistemul reprezentațional pe care-l folosim. **Cuvintele cu bază senzorială - verbe, adjective şi adverbe** -, poartă în NLP numele de **predicate.** De obicei utilizarea cu preponderență a unui anumit tip de predicate indică sistemul preferat de reprezentări al persoanei. Este posibil, de exemplu, să aflăm care este sistemul reprezentațional preferat al unui autor prin **analiza limbajului pe care-l foloseşte. Marii scriitori** de obicei folosesc intuitiv variate tipuri de predicate, aparținând tuturor sistemelor reprezentaționale. Unele cuvinte, cum ar fi înțelegere, gândire sau proces **nu au bază senzorială şi sunt neutre** din punct de vedere al sistemelor reprezentaționale. Chiar şi aceste cuvinte neutre sunt traduse diferit de cititori, în funcție de sistemul reprezentațional cu care operează preponderent.

Există şi posibilitatea de aplicare a acestor predicate în lucrul cu clienții sau în relațiile cu partenerii. Ele sunt importante în obținerea raportului de rezonanță cu clientul, în care **important este nu atât ce spunem, cât mai ales cum o facem**. **Folosind predicatele clienților, practic vorbim aceeaşi limbă cu aceştia şi le putem vorbi exact în modul în care ei gândesc**. Această abilitate depinde de doi factori: **acuitatea senzorială a terapeutului şi faptul ca acesta să dispună de un vocabular adecvat**, care să-i permită **exprimarea în toate cele 3 - 4 tipuri de predicate.**

În grup, este util să folosim mixturi de predicate, astfel încât fiecare membru să-şi poată trăi propria experiență. Altfel, e posibil ca două treimi dintre membri să nu asculte, să nu înțeleagă sau să nu urmeze ceea ce spunem.

EXERCIȚIU PENTRU IDENTIFICAREA PREFERINȚELOR SENZORIALE

Participanți: 3 persoane

Roluri: ghid, explorator, observatory. Durată: 45 minute

Desfăşurare

Ghidul cere exploratorului să relateze o amintire clară legată de ultima vacanță (poate fi folosit orice alt tip de experiență semnificativă) şi îl ajută în această relatare cu întrebări, solicitări de detalii etc. Simultan notează, împreună cu **observatorul**, predicatele pe care le utilizează **exploratorul** în povestirea sa. Acesta este ascultat circa 10 minute.

Comunicarea observațiilor realizate de către ghid şi observator şi identificarea preferinței senzoriale a exploratorului - 5 minute.

Cel mai probabil, **sistemul reprezentațional preferat** se va traduce prin **cea mai mare frecvență** a predicatelor de un anumit tip la nivelul limbajului (povestirea). O precauție necesară se referă la informarea exploratorului privind scopul exercițiului şi care poate afecta eficiența acestuia. Cel mai bine exercițiul se poate realiza în lipsa informăriii persoanei observate. O altă precauție priveşte distincția între **sistemul preferat şi cel de input.** Cel mai adesea **primele predicate folosite de explorator** în relatarea sa aparțin **sistemului de input** şi nu celui preferat.

Se schimbă rolurile şi continuă exercițiul.

Indicatori de acces

Este destul de uşor să aflăm în ce sistem reprezentațional gândeşte o persoană la un moment dat, ghidându-ne după modificările fizice care apar atunci când

gândim într-un fel sau altul. Gândirea se răsfrânge pe plan corporal iar felul în care ne folosim corpurile ne afectează gândirea.

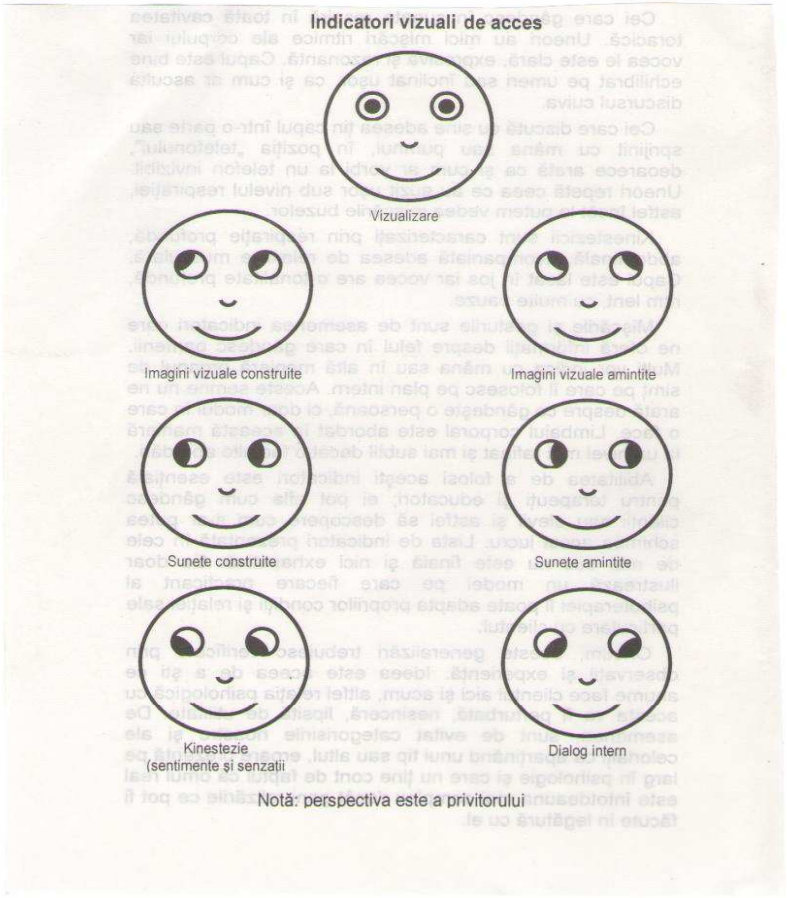
Indicatorii (chei) vizuali de acces

Există unele mişcări sistematice ale ochilor - verticale şi laterale -, în funcție de modul în care gândim, despre care studiile au arătat că sunt asociate cu **activarea diferitelor arii cerebrale**. în neuro-fiziologie ele se numesc **mişcări laterale ale ochilor** (**LEM**) iar în NLP **indicatori de acces vizuali** sau **chei de acces vizuale.** Ele constituie indicatori care ne permit să ştim cum gândesc oamenii, cum accesează ei informațiile. Când **vizualizăm ceva din experiența noastră trecută**, **ochii** au tendința de a se **deplasa în sus şi la stânga**. Când **construim imagini** pornind de la cuvinte sau încercăm să **ne imaginăm** ceva ce n-am văzut niciodată, **ochii se mişcă în sus şi la dreapta**. **Mişcările laterale în stânga indică sunete amintite iar în dreapta sunete construite**. **Mişcările în jos şi la stânga** indică **dialogul intern**. Când accesăm, ne amintim **senzații**, **sentimente** privim **jos şi la dreapta**. **Privirea pierdută drept înainte la mare distanță**, **defocalizată** este asociată cu **vizualizarea(v. imaginile de la pagina 50). Acest pattern este valabil pentru majoritatea dreptacilor**. El poate fi inversat pentru stângaci, cel puțin pentru unele sisteme reprezentaționale. Excepții pot să apară nu numai la stângaci, de aceea este necesar să fim precauți atunci când aplicăm aceste reguli în relație cu clienții. Oricum, patternul mişcărilor ochilor este consistent pentru cei mai mulți oameni, chiar dacă respectă sau nu acest pattern.

O primă utilitate a acestor indicatori priveşte utilizarea lor de către fiecare în activitatea sa. Va fi mult mai uşor **să accesăm o reprezentare anume dacă folosim mişcările ochilor cu care este asociată în mod natural**, deşi în mod conştient putem privi în orice direcție în timp ce gândim. Este ca şi cum am face un acord fin al creierului pentru a funcționa într-un anume fel.

Aceste mişcări apar şi dispar foarte rapid, aşa încât este necesar să fim buni

observatori pentru a le remarca pe toate. Ele vor indica secvențele de activare a diferitelor sisteme reprezentaționale pe care persoana le foloseşte pentru a da un răspuns sau a parcurge o experiență. De obicei oamenii recurg în primul rând la **sistemul de input** atunci când caută **răspunsul la o întrebare.**



EXERCIȚII DE DECODIFICARE A PATTERNURILOR MIȘCĂRILOR OCULARE

Varianta 1

Participanți: 3 persoane

Roluri: explorator, ghid, observatory

Durată: 45 minute

Desfăşurare

Pentru realizarea acestui exercițiu este necesar ca participanții să nu cunoască harta indicatorilor vizuali, deci ca el să fie parcurs înainte ca participanții să învețe semnificația diferitelor tipuri de mişcări oculare. Ei vor beneficia astfel de posibilitatea învățării prin experimentare şi vor putea surprinde unele aspecte de mai mare finețe şi subtilitate legate de mişcările oculare laterale.

Pentru o bună desfăşurare a exercițiului este necesar ca în componența grupurilor de lucru să intre **participanți cu preferințe senzoriale diferite** (dacă este posibil), el putând fi utilizat şi ca exercițiu de identificare a preferințelor senzoriale.

Observatorul se va plasa într-o poziție retrasă, din care să poată vedea bine dar fără a atrage atenția **exploratorului sau a ghidului**. Aceasta este o condiție valabilă pentru toate exercițiile desfăşurate în triade şi o vom aminti doar în treacăt în legătură cu alte exerciții propuse în cele ce urmează.

Ghidul cere **exploratorului** să relateze câteva amintiri legate de ultima vacanță sau de orice alt eveniment despre care exploratorul are o amintire clară. Pe măsură ce povestirea se derulează şi în concordanță cu conținutul relatării, ghidul (şi observatorul de asemenea) va observa ce tipuri de mişcări ale ochilor apar la explorator, realizând corespondența dintre acestea şi tipul de experiență parcursă de explorator.

În cea de a doua etapă exploratorul va relata o experiență viitoare, planificată,

imaginată sau dorită iar sarcina pentru ghid şi observator va fi aceeaşi.

Se schimbă rolurile şi se continuă exercițiul.

În final, toate observațiile realizate de cei trei pentru fiecare în parte sunt corelate şi traduse într-o hartă a semnificației mişcărilor oculare. Această hartă poate fi confruntată cu cea prezentată in acest subcapitol. Principalul rol al observatorului este de a corecta erorile ghidului, care pot surveni mai ales datorită concentrării acestuia asupra relatării exploratorului şi susținerii dialogului cu acesta.

Varianta 2

Această variantă a exercițiului necesită un timp mai lung de desfăşurare şi se diferențiază de prima prin aceea că presupune o mai mare particularizare a sarcinilor pentru explorator, cerându-i-se să relateze experiențe cu conținut specific, în care să se poată identifica toate tipurile de procesare a informației vizate (povesteşte-mi cum arăta marea când era furtună - imagini vizuale amintite; imaginează-ți răsăritul pe Mediterana - imagini vizuale construite; aminteşte-ți şi fredonează în minte o melodie care-ți place - sunete amintite; încearcă să compui acum un discurs sau o melodie a ta - sunete construite etc.). în afara timpului mai lung necesar, în această variantă pot apărea unele dificultăți legate de preferințele senzoriale ale participanților şi de incapacitatea de a opera la nivelul unora dintre sistemele reprezentaționale. Cu toate acestea, acuratețea exercițiului şi varietatea informației culese utilizând această variantă sunt sporite în raport cu prima.

Alți indicatori de acces

Deşi indicatorii vizuali nu sunt singurii prin care putem afla cum gândeşte clientul, ei sunt cel mai uşor de sesizat. Dacă ştim cum şi unde să privim, **postura, mimica, gesturile, respirația şi culoarea pielii** ne pot oferi de asemenea o serie de informații despre felul în care gândesc oamenii. Aceste aspecte constituie ceea ce în NLP poartă numele de **alți indicatori de acces.** Mai jos vom examina sumar această nouă categorie de indicatori. Ei au caracter

mixt, în sensul că reunesc pattemuri de postură, mimică, respirație, ritm al vorbirii, mişcare etc.

Cei care gândesc în imagini vizuale(V) de obicei **vorbesc mai repede şi pe un ton mai înalt decât ceilalți**. Este ca şi cum ar încerca să țină pasul cu imaginile care se derulează rapid în mintea lor. **Respirația este superficială şi desfăşurată în partea superioară a toracelui**. Adesea apar tensiuni musculare, mai ales în zona umerilor, capul e ținut drept în sus iar fața e mai palidă decât normal.

Cei care gândesc în sunete(A) respiră în toată cavitatea toracică. Uneori au mici mişcări ritmice ale corpului iar vocea le este clară, expresivă şi rezonantă. Capul este bine echilibrat pe umeri, sau înclinat uşor, ca şi cum ar asculta discursul cuiva.

Cei care discută cu sine adesea țin capul într-o parte sau sprijinit cu mâna sau pumnul, în poziția „telefonului", deoarece arată ca şi cum ar vorbi la un telefon invizibil. Uneori repetă ceea ce au auzit uşor sub nivelul respirației, astfel încât le putem vedea mişcările buzelor.

Kinestezicii(K) sunt caracterizați prin **respirație profundă, abdominală, acompaniată adesea de relaxare musculară**. Capul este lăsat în jos iar vocea are o tonalitate profundă, ritm lent, cu multe pauze.

Mişcările şi gesturile sunt de asemenea indicatori care ne oferă informații despre felul în care gândesc oamenii. **Mulți vor indica cu mâna sau în altă manieră** organul de simț pe care îl folosesc pe plan intern. Aceste semne nu ne arată despre ce gândeşte o persoană, ci doar modul în care o face. Limbajul corporal este abordat în această manieră la un nivel mai rafinat şi mai subtil decât o fac alte abordări.

Abilitatea de a folosi aceşti indicatori este esențială pentru terapeuți şi educatori; ei pot afla **cum gândesc clienții sau elevii** şi astfel să descopere cum s-ar putea schimba acest lucru. Lista de indicatori prezentată în cele de mai sus

nu este finală şi nici exhaustivă. Ea doar ilustrează un model pe care fiecare practicant al psihoterapiei îl poate adapta propriilor condiții şi relației sale particulare cu clientul.

Oricum, aceste generalizări trebuiesc verificate prin observații şi experiență. Ideea este aceea de a şti ce anume face clientul aici şi acum, altfel relația psihologică cu acesta va fi perturbată, nesinceră, lipsită de utilitate. De asemenea, sunt de evitat categorisirile noastre şi ale celorlalți ca aparținând unui tip sau altul, eroare prezentă pe larg în psihologie şi care nu ține cont de faptul că omul real este întotdeauna mai complex decât generalizările ce pot fi făcute în legătură cu el.

Submodalități

Prin utilizarea indicatorilor de acces putem stabili numai modul general în care oamenii gândesc. Următorul pas este acela de a face acest lucru mai precis, de a face distincții de finețe în cadrul respectivului sistem reprezentațional.

Vom observa că fiecare dintre cele trei sisteme principale dispune de numeroase distincții interne, specifice, care poartă în NLP numele de **submodalități.** Dacă **sistemele reprezentaționale sunt modalități de a gândi, de a experimenta lumea, atunci submodalitățile sunt cele care dau, construiesc sensurile experiențelor, felul în care sunt structurate acestea.**

Ideea de submodalitate aparține antichității şi a fost exprimată de Aristotel prin referirile sale la calitățile simțurilor. Ea apare de asemenea, aşa cum arătam la capitolul 1, ca rezultat al unor cercetări privind sinestezia realizate la Stanford în perioada 1970 -1978.

În cadrul fiecărui sistem apar anumite submodalități. Prezentăm mai jos o listă a principalelor submodalități ale fiecărui sistem, cu precizarea că pot exista şi altele, importante în ordinea semnificației experienței particulare a unor clienți. Sarcina terapeutului este aceea de a identifica **acea** sau **acele submodalități** care structurează sensul unei experiențe sau amintiri, tocmai

pentru a putea interveni **spre a** schimba într-un sens sau altul această semnificație.

Submodalitățile sistemului vizual:

- Asociat sau disociat;
- Color sau alb - negru; încadrat sau neîncadrat;
- Profunzimea (bi sau tridimensional);
- Localizarea (stânga - dreapta, sus - jos);
- Distanța față de imagine (dacă e disociat);
- Strălucirea;
- Contrastul;
- Claritatea (clară sau în ceață);
- Mişcarea (imagine statică sau film ce se derulează);
- Viteza (desfăşurare mai lentă sau mai rapidă);
- Numărul de imagini;
- Dimensiunea.

• **Submodalitățile sistemului auditiv:**

- Stereo sau mono;
- Cuvinte sau sunete;
- Volum (mai tare sau mai încet);
- Tonul (înalte sau başi);
- Timbrul (plinătatea sunetului);
- Localizarea sunetului;
- Distanța față de sursa sunetului;
- Durata;
- Continuu sau discontinuu;
- Viteza (mai lent sau mai rapid decât uzual);

- Claritatea sunetului.

• **Submodalitățile sistemului kinestezic:**

- Localizarea senzației;
- Intensitatea;
- Presiunea (greu sau uşor);
- Extensia, dimensiunea (cât de mare);
- Textura (aspru sau moale);
- Greutatea (greu sau uşor);
- Temperatura;

- Durata;

- Forma.

Acestea sunt cele mai frecvente submodalități care apar în experiențele oamenilor. Unele dintre ele sunt discontinue sau analogice (asociat sau disociat, stereo sau mono, pe față sau pe picior etc.). Altele sunt continue şi variază pe o scală în sens crescător sau descrescător (intensitatea unei lumini, tonul unui sunet, senzațiile de temperatură). Multe dintre ele apar în limbaj, în frazele pe care le folosim. **Submodalitățile** pot fi considerate drept **coduri fundamentale de operare ale creierului uman**. Pur şi simplu, nu putem gândi şi nu ne putem evoca experiențele fără a avea o structură de submodalități a acestora.

Cea mai interesantă consecință şi aplicație privind **submodalitățile priveşte modificarea acestora**. Unele sunt neutre în raport cu sensul experiențelor şi amintirilor, altele, dimpotrivă, sunt cruciale. Schimbarea acestora din urmă va schimba radical felul în care ne raportăm la respectivele amintiri.

Stări subiective

În NLP termenul de **stare mentală** sau emoțională denumeşte **totalitatea**

proceselor cognitive, afective şi fiziologice experimentate de o persoană, precum şi **a manifestărilor comportamentale asociate dintr-un anumit moment sau interval de timp.**

Acest concept este foarte important în NLP, întrucât se regăseşte adesea în lucrul practic, **atunci când abordăm o stare negativă a clientului** sau când încercăm să îi punem la dispoziție o stare înalt productivă, creativă. **În psihoterapie** în special, **procesul schimbării parcurs de client** este de cele mai multe ori înțeles ca ghidare a acestuia de la **o stare inițială (problematică) către o stare finală (adaptativă).**

Vom încerca, din acest motiv, să aducem câteva lămuriri cu privire la sensul său.

Stările sunt extrem de dinamice, ele modificându-se permanent. Pornind de la principiul fundamental al unității dintre corp şi minte, rezultă că o modificare survenită la nivelul oricăreia dintre cele patru componente (cognitiv -mental, emoțional, fiziologic - corporal şi comportamental -acțional) se va răsfrânge asupra celorlalte. Atunci când parcurgem o stare suntem conştienți doar de o mică parte a elementelor care o compun. De obicei conştientizăm aspecte **cognitive, tendințe către acțiune, eventual trăiri emoționale şi corporale, deşi pe acestea ultimele nu în mod necesar.** Cei care sunt familiarizați cu practica lucrului experiențial ştiu să aprecieze la adevărata sa valoare întrebarea **„Ce simți acum?"** sau **distincția între ceea ce simt şi ceea ce gândesc** (şi cât este de greu adesea să-ți determini clientul să o facă). Să nu uităm care este totuşi **raportul dintre conştient şi inconştient în viața psihică.**

Se pare că disponibilitățile noastre de a conştientiza sunt limitate iar acest fapt se motivează prin mai multe categorii de fapte. În primul rând este vorba despre limitele volumului atenției conştiente, care, aşa cum arătam mai sus, se reduce la 7 plus / minus 2 unități informaționale. În cel de-al doilea rând suntem învățați prin educație să acordăm în mod selectiv atenție anumitor aspecte ale

realității şi propriilor experiențe. În cel de-al treilea, putem vorbi de anumite rațiuni de economie ale creierului uman atunci când procesează informații, legate la rândul lor de limitele sale funcționale. În sfârşit, reținerea unor aspecte ale propriei experiențe şi eliminarea altora din sfera conştiinței poate rezulta din natura intrinsecă tocmai a acestor experiențe. Experimentarea în mod repetat a unor emoții negative poate determina persoana să evite acest tip de trăiri şi în timp chiar să nu-şi mai conştientizeze emoțiile. Ea va putea spune cu relativă uşurință ce gândeşte sau ce-i vine să facă într-o situație de viață sau alta şi foarte greu ce simte, ce emoții trăieşte în aceeaşi situație.

Prin analogie, o stare poate fi asimilată unui iceberg. Partea care este vizibilă la suprafața apei şi care reprezintă circa 10% din volumul total al icebergului este partea conştientă a stării; restul de 90%, scufundat şi care nu este vizibil, reprezintă ponderea elementelor pe care nu le conştientizăm.

Amintirile neplăcute sau traumatice sunt stocate fizic, prin patternuri ale tonusului muscular, ale posturii şi respirației, ca de altfel majoritatea amintirilor cu o oarecare relevanță subiectivă. Adesea, ele ne afectează, ne contaminează experiențele prezente şi viitoare. Ele joacă rolul de filtre care dau nuanța lumii în care trăim şi influențează modul în care ne raportăm la realitate. **Depresivii,** de exemplu, dispun de o **abilitate remarcabilă de a păstra pentru timp îndelungat stări de tip negativ**. Alte persoane, pozitiv orientate, pot schimba după dorință stările pe care le trăiesc, în funcție de situația în care se află.

Viața reprezintă **o permanentă schimbare, o trecere printr-o succesiune de diferite stări pe care putem alege să le influențăm noi înşine, în mod conştient şi responsabil sau pe care putem alege să le lăsăm la dispoziția celorlalți, a situațiilor, deci a factorilor externi**. Concepția occidentală conform căreia emoțiile scapă controlului conştient are unele consecințe extrem de nefavorabile din perspectiva ideii de schimbare a acestora. Din moment ce ele nu sunt susceptibile a fi controlate conştient, încercarea de a o face este inutilă ab initio, la fel cum este şi tentativa de modifica emoțiile fără a ține cont

de starea globală. Toată lumea cunoaşte faptul că niciodată tranchilizantele singure nu sunt suficiente pentru terapia nevrozelor.

Pornind de la aceeaşi idee a unității corp - minte, NLP propune ca, **atunci când dorim să schimbăm o stare a cuiva, să-i solicităm să facă altceva, gen activitate fizică, mişcare, să urmărească ceva, într-un cuvânt să-i refocalizăm atenția asupra a altceva decât acele percepții, gânduri sau amintiri responsabile de apariția stării pe care o dorim schimbată**. Această tehnică poartă numele de ***schimbare*** sau ***spargere*** a stării. Există două idei importante legate de cea de stare, **calibrarea** şi **libertatea emoțională,** prezentate mai jos.

Elicitarea şi calibrarea(Elicitation and calibration)

Procesul de ghidare a cuiva într-o stare anume poartă în NLP numele de licitare(**elicitation).**

Elicitarea este un proces care apare în mod natural, permanent şi prin care, conştient sau inconştient, cu scop sau fără, **obişnuim să aducem în anumite stări sau să scoatem din ele pe ceilalți**. Facem aceste lucruri prin, cuvinte, mimică, gesturi, postură, calitatea vocii.

Utilizarea conştientă a acestui proces reprezintă o abilitate terapeutică importantă în egală măsură atunci când lucrăm asupra unor experințe traumatice sau limitative ale clientului şi atunci când intenționăm actualizarea, accesarea unor resurse adaptative de către acesta. Cea mai simplă manieră de a face acest lucru este să cerem persoanei să-şi amintească o situație trecută când s-a aflat în acea stare. Sunt două aspecte importante, anume: a. expresivitatea şi calitățile persuasive, sugestive, seductive, provocative ale terapeutului şi b. necesitatea unei posturi asociate a clientului față de respectiva amintire atunci când o reexperimentează.

Reținem că în sfera elicitării intră în egală măsură abilitățile inductive ale

unui hipnoterapeut, sau cele de provocator ale unui dramaterapeut, precum şi toate acele jocuri sau acte inconştiente prin care încercăm, din anumite motive, să introducem anumiți oameni în anumite stări.

În altă ordine de idei, poate cea mai interesantă modalitate de utilizare a ideii de acuitate senzorială se regăseşte în practica a ceea ce NLP numeşte **calibrare.Procesul pe baza căruia putem recunoaşte diferitele stări ale celorlalți** poartă numele de **calibrare.**

Calibrarea conține două aspecte calitativ diferite:

1. Capacitatea de a sesiza că o persoană sau alta se află într-o stare diferită sau că starea sa s-a modificat şi
2. Capacitatea de a sesiza acele elemente care fac diferența dintre o stare şi alta, care fac ca o stare să fie diferită de alta.

Este o abilitate pe care o folosim permanent în mod natural, fiind chiar foarte dezvoltată în anumite direcții pentru fiecare persoană. Fiecare dintre noi dispune de o sensibilitate particulară pentru anumite tipuri de emoții sau de situații, pe care le poate recunoaşte cu uşurință. Este un proces care poate fi conştientizat sau nu şi se bazează tot pe observarea unor aspecte ce țin de conduita nonverbală şi voce. În unele situații identificăm corect stările celorlalți, alteori nu reuşim să o facem deloc. Probabil oricui i s-a întâmplat să întrebe o cunoştință **„De ce eşti supărat?"** şi să fie contrariat de răspunsul acestuia **„Nu sunt deloc supărat". Baza procesului sunt proiecțiile** pe care le facem în contact cu ceilalți, experiențele trecute pe care anumite elemente din conduita lor nonverbală ni le actualizează la nivel conştient sau inconştient. De foarte multe ori însă, atunci când identificăm greşit stările celorlalți, responsabil pentru acest eşec este faptul că **acordăm prea multă atenție şi credit planului verbal**. O altă sursă a acestor erori o constituie **diferențele interindividuale în exprimarea anumitor emoții.**

Un bun exemplu de calibrare poate fi faptul că adesea ştim în mod intuitiv,

inconştient **când suntem minţiţi de persoana iubită** sau când **aceasta este supărată**, înainte ca ea să ne spună acest lucru.

EXERCIŢII DE CALIBRARE

1. Exerciţiu în diade

Participanţi: 2 persoane

Roluri: explorator, ghid

Durată: 10-20 minute

Desfăşurare

Exploratorul se gândeşte la o persoană agreabilă, iar **ghidul** se asigură că o face, după care notează (mental) poziţia ochilor, unghiul de înclinare a capului, patternul respirator, tonusul musculaturii faciale, culoarea pielii, grosimea buzelor şi tonul vocii primului. După aceasta, ghidul îi cere exploratorului să se gândească la o persoană dezagreabilă şi face acelaşi lucru, remarcând schimbările care apar.

În cea de-a treia etapă a exerciţiului, exploratorul se gândeşte la una dintre cele două persoane fără a spune la care anume iar ghidul are sarcina de a recunoaşte la care dintre ele se gândeşte. Dacă reuşeşte să identifice corect, putem spune că **a calibrat bine cele două stări** şi că acum ştie cum arată.

2. Exerciţiu în triade

Participanţi: 3 persoane

Roluri: explorator, ghid, observator

Durată: 45 minute

Desfăşurare

În prima etapă, ghidul cere exploratorului să-şi amintească în manieră asociată şi să povestească trei evenimente de viaţă diferite, reale, în care a experimentat trei emoţii diferite, remarcând de fiecare dată manifestările fiziologice şi corporale asociate emoţiilor. După fiecare secvenţă este necesară ieşirea din

stare sau spargerea stării. Observatorul este aşezat într-o poziție mai retrasă, astfel încât să nu interfereze cu relația ghid - explorator şi notează la rândul său manifestările emoționale ale exploratorului.

În cea de-a doua etapă a exercițiului **exploratorul** va rememora cele trei evenimente, într-o ordine aleatoare diferită de cea inițială. Sarcina pentru ghid şi observator este de a identifica emoțiile acestuia.

În cea de-a treia etapă ghidul comunică exploratorului ce anume a identificat. Mai ales în cazul în care primul nu a reuşit să facă o bună calibrare, accentul cade pe rolul observatorului, care va oferi feedback-ul necesar ghidului pentru a-şi înțelege erorile şi pentru a-şi corecta modalitatea de a calibra.

Se schimbă rolurile şi se reia exercițiul.

Într-o primă etapă a exersării se recomandă calibrarea a trei emoții fundamentale, ceea ce va asigura o bună acuratețe a exercițiului. Abia ulterior, după ce fiecare participant şi-a însuşit **abilități minimale de calibrare**, acestea pot fi perfecționate prin calibrarea unor stări emoționale mai nuanțate. Concluzia este aceea că ne putem perfecționa conştient această capacitate, cu toate că de cele mai multe ori identificăm în mod inconştient emoțiile celorlalți. Exersarea conştientă a abilităților de **elicitare şi calibrare** reprezintă un scop specific al trainingurilor NLP, ele intrând în componența unor **abilități mai largi**, cum ar fi acelea de **pacing şi leading** (prezentate la capitolul 3).

Libertatea emoțională. Ancorele

Conceptul de **ancoră** din NLP se află în strânsă legătură cu cel **de stare şi cu dinamica şi schimbarea stărilor subiective. Ancorele** sunt nişte declanşatori, asocieri dintre ceva din prezent şi o experiență trecută, care conduc la reexperimentarea acesteia. Mai precis, numim **ancoră un stimul care este legat de şi declanşează o stare**. Ele pot fi orice, cu condiția să acceseze o stare emoțională.

Ancorele apar în mod inconştient şi natural, reprezentând una dintre modalitățile prin care creăm sens pentru ceea ce facem. De obicei sunt **externe, stimuli exteriori** în raport cu persoana - **ceasul deşteptător, semaforul, vocea sau mişcările interlocutorului** etc. dar pot fi şi **interne** - **sunete, imagini, mişcări sau senzații corporale**. Observăm că ele pot aparține oricăruia dintre cele 4 sisteme reprezentaționale. Pot fi **plăcute sau neplăcute, folositoare sau nu** iar în unele cazuri extreme au consecințe negative majore, de exemplu în cazul **fobiilor.** Experiența cotidiană a fiecărei ființe umane este practic presărată cu **ancore pozitive** sau **negative**. Reținem faptul că ancorele prin sine sunt neutre; ele capătă semnificație numai în raport cu starea cu care sunt asociate, devenind astfel pozitive sau negative. Un alt criteriu după care ancorele sunt apreciate ca pozitive sau negative este constituit de consecințele funcționării lor pe plan adaptativ.

Există două modalități sau mecanisme pe baza cărora se structurează ancorele:

1. **Prin repetiție**, printr-un simplu proces de învățare condiționată. De menționat că această modalitate nu implică rezonanță emoțională puternică.

2. **Printr-o asociere singulară**, în **situațiile când emoția este foarte puternică şi dacă există o bună potrivire în timp (simultaneitate) între stimul şi starea emoțională**.

3. **NLP propune utilizarea printr-o serie de tehnici a ancorelor**, având ca scop, a aduce la dispoziția persoanei stările de care are nevoie în diferite situații existențiale. Oare ce ar putea însemna capacitatea de a putea intra în stările noastre înalt performante exact atunci când dorim sau situația o cere? Această capacitate este numită **libertate emoțională** şi reprezintă de multe ori scopul procesului de intervenție în NLP. Observăm că există un nivel înalt de sinonimie între **conceptul de stare**, aşa cum este definit în NLP şi cel de

experiență utilizat în experiențialism, precum şi o diferență semnificativă față de conceptul de stare utilizat în psihologia generală, care se referă în principal la componenta emoțională. Deşi considerăm ca preferabil termenul de **experiență** - mai cuprinzător şi mai puțin susceptibil a crea confuzii -, credem că această precizare este de natură a lămuri unele confuzii posibile ale cititorului, ea subliniind totodată o idee implicită în acest paragraf - **libertate emoțională înseamnă o libertate a experienței.**

Credințe şi valori

Privite ca fiind componente importante ale personalității şi experienței subiective, **credințele** sunt definite în NLP ca **principii utilizate în autoreglaj**, **componente fundamentale ale hărții interne prin care dăm sens lumii**. A se înțelege că nu orice produs al cogniției, nu orice concluzie rezultată în urma unui act de cunoaştere este o credință. Credințe sunt doar acelea care dispun **de stabilitate şi continuitate în viața persoanei**, **însoțind-o şi ghidându-i experiențele. Ele îi vor influența comportamentul**, îi vor **genera anumite motivații** şi chiar îi **vor da un anumit traseu în viață**. Sperăm că cititorul sesizează similitudinea cu conceptul tranzacțional de decizie componentă a unui scenariu de viață.

Dispunem de **credințe despre lume, despre oameni sau despre noi înşine**. Dispunem de credințe care ne sunt confirmate în fiecare zi de mediul fizic în care trăim şi care sunt legate în general de legile naturale, cum ar fi aceea că după fiecare noapte urmează o zi sau că focul arde. Dispunem de asemenea de o serie de **credințe legate de oameni, de propria persoană sau de lumea în care trăim** şi care nu sunt la fel de clar definite ca şi cele privind legile naturii. **Credințele sunt filtre de mare importanță în medierea contactelor noastre cu realitatea.**

Există mai multe modalități de a dobândi credințe, cum ar fi **în urma experiențelor trecute (pozitive sau trumatice), prin interiorizarea**

modelelor pe care ni le oferă persoanele sau relațiile semnificative din viața noastră, prin intermediul presiunii grupului social, prin interiorizarea unor norme şi valori culturale, prin tentativa de a satisface aşteptările celorlalți legate de noi etc. Ceea ce este comun tuturor acestor modalități este un **proces de generalizare a experiențelor personale legate de lume, relații, alte persoane sau de sine.** Întrebarea care apare în această situație este următoarea: este favorabil pentru o persoană să generalizeze în forma unor credințe toate aceste experiențe, dintre care unele traumatice, altele legate de anumite persoane şi contexte? Iar aceasta cu atât mai mult cu cât unele credințe sunt dobândite la vârste foarte mici şi ne însoțesc uneori pentru tot restul vieții. Ne întrebam cum ar fi, de exemplu, dacă o femeie de 40 de ani ar acționa consecvent credinței că **„sunt o fetiță frumoasă"** dobândită la vârsta de 3-4 ani în relație cu mama sa, cum ar afecta această credință rolurile sale adulte etc? Probabil răspunsul la oricare dintre cele două întrebări este evident pentru un terapeut sau un psiholog cu experiență. Nu ştim dacă şi reciproca este valabilă, dacă încercarea de a deveni psiholog sau terapeut poate reprezenta o cale sigură pentru găsirea răspunsului la această întrebare.

O altă caracteristică interesantă legată de credințe este faptul că de obicei acționăm ca şi cum ceea ce credem este adevărat, ceea ce va face ca ele să fie dificil de contrazis sau de schimbat. Evenimentele sunt interpretate în funcție de ceea ce credem iar excepțiile confirmă regula. Ceea ce facem, modul în care acționăm menține şi întăreşte credința, care în următorul pas ne va influența acțiunile viitoare. **Mecanismul prin care credințele ne afectează viitorul** este bine cunoscut în psihologie sub numele de **profeție care se autoîmplineşte.**

Există două tipuri de credințe care ne interesează în mod special atunci când lucrăm cu oamenii: **credințele pozitive** (centrate în jurul încrederii în sine şi în propriile posibilități) şi **credințele limitative sau autolimitative** (centrate în jurul ideii de „nu pot ..."). În cele ce urmează vom explora sumar aceste două

tipuri de credințe, consecințele lor şi implicațiile privind o intervenție terapeutică sau de optimizare.

Credințele autolimitative, exprimate prin afirmații simple de tip „nu pot...", „întotdeauna ...", „niciodată ..", descriu de obicei anumite capacități, incapacități sau aşteptări aplicate prezentului şi viitorului. Anticipând într-o anumită direcție, persoana se va orienta către confirmarea anticipărilor şi astfel se va (**auto)programa pentru eşec**. Mai mult, se va îndepărta de şi va scăpa din vedere adevăratele sale posibilități. **Credințele negative** nu au o bază experiențială solidă, fiind cel mai adesea generalizări nejustificate le unor unice experiențe negative sau traumatice vechi, consolidate în timp. Majoritatea persoanelor nevrotice sau care fac apel la serviciile de psihoterapie dispun de adevărate sisteme de astfel de credințe negative.

Credințele pozitive, în replică, vor orienta persoana către succes, eficiență şi confort personal. Chiar dacă în primă fază o credință pozitivă nu garantează în mod necesar succesul, nu este suficientă în vederea atingerii anumitor obiective, ea va orienta persoana către succes şi către descoperirea unor modalități acționate mai eficiente.

În fond, singura posibilitate de a şti dacă poți face un lucru este crezând că îl poți face şi acționând conform acestei credințe. Eşecul poate fi un feedback important privind propriile posibilități, limite sau modalități de atingere a scopurilor.

Credința contrarie, că „nu pot face" acel lucru, nu va da niciodată persoanei posibilitatea de a afla dacă poate sau nu, în primul rând pentru că cel mai adesea nu-şi va da şansa să încerce şi în cel de-al doilea pentru că, chiar dacă va încerca, o va face în aşa manieră încât să-şi confirme credința. De multe ori, a avea față de un acelaşi aspect al realității o credință pozitivă sau negativă este o chestiune de opțiune personală, credințele nefiind înnăscute aşa cum sunt unele caracteristici fizice, cum ar fi grupa sanguină. Posibilitatea schimbării credințelor este o altă caracteristică importantă a lor, cu implicații

personale multiple. Corelând ideea de schimbare cu cea de opțiune personală, putem înțelege că dispunem de posibilitatea de a renunța la o parte dintre credințele negative şi de a ne construi în schimb unele pozitive.

În practica noastră terapeutică, atunci când întâlnim un client care are credințe negative puternice legate de anumite aspecte ale vieții sale personale, cel mai adesea pentru început îi propunem un exercițiu de imaginație simplu, care constă în a anticipa felul în care se va desfăşura existența sa, relațiile sale, felul în care se va simți peste 5, 10 sau 20 de ani în condițiile în care se raportează la sine în acest mod negativ (credințele). Dacă ghidajul într-un astfel de exercițiu este suficient de bun (clientul să poată experimenta viitorul în postură asociată şi în toate sistemele reprezentaționale), concluziile sale vor fi suficient de supărătoare sau îngrijorătoare pentru a constitui o bună motivație de schimbare în sens pozitiv.

Există şi **două posibile aspecte negative legate de credințele pozitive**. Primul ține de caracterul realist al acestora, de concordanța dintre scopurile propuse şi posibilitățile reale ale persoanei. **Credințele pozitive nerealiste** pot duce în extremis la apariția unei imagini de sine gonflate sau a unei atitudini de superioritate nejustificată, la o discrepanță între nivelul de aşteptări al persoanei şi rezultatele obținute în mod real de aceasta. Cel de-al doilea se referă la tăria credințelor pozitive, mai ales a celor construite de către persoană ca achiziții în urma unor experiențe. în cazul în care o credință pozitivă nu este suficient de puternică, de solidă, eşecul în anumite inițiative va atrage după sine sentimente de dezamăgire, neîncredere, neadecvare şi un nivel scăzut de performanță.

În sfârşit, o ultimă precizare se referă la schimbarea credințelor şi priveşte faptul că aceasta va atrage după sine schimbări uneori spectaculoase la nivel comportamental, mai ales dacă persoana poate accesa odată cu aceasta şi resursele necesare pentru a face față în anumite situații existențiale. Şi procesul invers este uneori valabil - schimbarea comportamentului va conduce la

schimbarea credințelor -, însă nu în mod necesar. Aceasta este în fond una dintre limitele importante ale abordării terapeutice comportamentale. Unele persoane nu sunt convinse de experiențele care se repetă - un anxios ştie sigur că nu a murit niciodată în urma unui atac de panică (deşi a trecut prin numeroase), ceea ce nu-l împiedică să-i fie teamă de fiecare dată că va muri atunci când face un atac de panică. Oricum, dincolo de aceste considerente este important să găsim acea strategie care funcționează în cazul persoanei reale şi unice pe care o avem în față atunci când lucrăm.

Conectate cu credințele, **valorile** constituie următorul nivel inconştient de filtre, constituind în principal un **filtru de evaluare.** Valorile sunt aranjate într-o ierarhie, cea mai importantă fiind în mod tipic plasată în vârf, iar cele mai puțin importante sub ea. Fiecare persoană operează cu un model despre lume iar valorile sunt interrelaționate cu aceste modele. **Valorile** sunt acele idei în care suntem dispuşi să investim timp, energie şi resurse pentru a le atinge sau evita.

Valorile sunt cele față de care, în mod tipic, oamenii se îndreaptă sau îndepărtează. Ele sunt generalizări ale sistemului profund de credințe, despre ceea ce este important, bun sau rău. Valorile se pot modifica odată cu contextul în care funcționează. Aceeaşi persoană poate fi simultan un părinte devotat şi un om de afaceri extrem de competitiv. Valorile umane referitoare la dorințele legate de un domeniu sau altul pot fi foarte diferite. Mai mult, dacă nu sunt diferite, este foarte probabil să apară probleme în ambele situații. Din moment ce valorile sunt relaționate cu contextul, ele pot fi relaționate şi cu stările de moment, chiar dacă valorile sunt mult mai puțin relaționate cu stările decât sunt credințele.

Modul în care oamenii îşi **encodează valori, credințe şi atitudini** are un profund efect asupra personalității. Prognozarea stărilor interioare ale celorlalți ca reacții la diferite situații, deci a comportamentului devine posibilă pentru specialist în condițiile în care dispune de informații prealabile privind modul în

care le-au fost formate sau encodate valorile, credințele şi atitudinile. Cunoscând toate aceste aspecte, este posibil de asemenea pentru specialist **să intervină în sensul schimbării valorilor clientului**. Această posibilitate este importantă în lucrul cu oamenii şi în special în psihoterapie deoarece **valorile sunt responsabile de motivațiile noastre** şi vor determina modul în care ne vom petrece timpul, acțiunile pe care le vom întreprinde. În sfârşit, pe plan intraindividual există părți (sub-personalități sau sisteme de valori distincte) care mențin procesualitatea internă a personalității şi leagă între ele toate componentele acesteia. Conflictele interne, plasate la nivelul relațiilor dintre aceste părți ale personalității sunt responsabile de apariția a numeroase probleme, plecând de la simplele incongruențe şi până la dezechilibrele severe de la nivelul personalității şi chiar tulburările **de** personalitate.

Structura limbajului. Modelul Meta

Modelul META este unul dintre primele şi cele mai importante modele structurate de Bandler şi Grinder, fiind publicat în 1975 în cartea "The structure of magic 1". Acesta porneşte de la analiza tipurilor de întrebări pe care le foloseau în lucrul terapeutic Fritz Perls şi Virginia Satir şi conține două componente: 1. o viziune teoretică asupra limbajului şi 2. o serie de întrebări menite să conducă la eliminarea generalizărilor, distorsiunilor şi lipsurilor informaționale. El reface legătura dintre experiență şi limbaj, fiind un model de utilizare a limbajului pentru a clarifica limbajul, pentru a permite o bună înțelegere **a** interlocutorului şi o bună exprimare. La acest punct ne vom concentra asupra viziunii teoretice propuse prin acest model, pentru ca la capitolul dedicat comunicării interpersonale să prezentăm setul de întrebări terapeutice propus în cadrul său.

Pentru a înțelege modelul Meta trebuie să analizăm modul în care gândurile sunt transpuse în cuvinte, limbajul neputând ține pasul, în nici o situație, cu viteza, varietatea şi senzitivitatea gândirii, el putând fi doar o aproximare a

acesteia. Vorbitorul dispune de o idee, o imagine completă a ceea ce doreşte să spună, numită **structură profundă.** Aceasta nu este conştientă, limbajul existând la un nivel foarte profund în neurologia noastră. Pentru a vorbi noi scurtcircuităm structura profundă, ceea ce spunem de fapt purtând numele de **structură de suprafață.** Lipsa acestor scurtcircuitări ar face conversațiile foarte lungi şi plictisitoare.

În trecerea de la structura profundă către cea de suprafață, în mod inconştient punem în funcție trei structuri operaționale:

1. **Selectăm doar o parte a informațiilor disponibile** în structura profundă, o mare parte a lor fiind dată la o parte - lipsuri, **ştergeri** de informații,

2. **Generalizăm.** Specificarea tuturor condițiilor şi excepțiilor ar face conversația mult prea plicticoasă - **generalizări,**

3. Oferim o viziune simplificată a ceea ce dorim să spunem, care în mod inevitabil modifică înțelesul - **distorsiuni.**

Fiecare dintre cele trei operații se concretizează în patternuri specifice. **Modelul Meta conține un set de întrebări care încearcă să descurce şi să clarifice toate lipsurile, distorsiunile, generalizările limbajului.** Aceste întrebări țintesc să umple lipsurile informaționale, să recreeze structura şi să clarifice informațiile pentru a da sens comunicării. Nu trebuie înțeles că vreunul din patternurile descrise este bun sau rău în sine. Aceasta depinde de contextul în care sunt folosite şi de consecințele utilizării lor. Patternurile de limbaj descrise de acest model sunt prezentate în continuare:

1. Substantivele nespecificate

Subiectul activ al unei propoziții (acțiuni) poate fi anulat, eliminat, folosind o exprimare pasivă, spunând de exemplu "Casa a fost construită", mai degrabă decât "X a construit casa". Acest tip de omisiune poate implica o viziune a lumii ca spectator pasiv, neajutorat, în care lucrurile se întâmplă fără nici o

responsabilitate din partea persoanei. Corectitudinea din punct de vedere gramatical a propoziţiilor de acest tip nu oferă nici un fel de garanţie a clarităţii lor.

Atunci când auzim o propoziţie care conţine un substantiv nespecificat, putem solicita informaţia lipsă întrebând cine este autorul acţiunii, subiectul activ al propoziţiei. Substantivele nespecificate sun clarificate deci întrebând "**Cine sau Ce anume.....**?"

2. Verbele nespecificate

Uneori verbele pot fi şi ele nespecificate, de exemplu. "Ea îşi face rău singură", "El m-a ajutat" sau "încerc să-mi amintesc asta".

Poate fi important de ştiut cum au fost făcute aceste lucruri (acţiuni) iar pentru aceasta avem nevoie de adverbe.

Verbele nespecificate sunt clarificate întrebând "**Cum sau Ce anume ?"**

3. Comparaţiile

Propoziţiile în care apar termeni ca "cel mai bun", "mai bun", "mai rău", "cel mai rău" presupun existenţa comparaţiilor iar acestea pot fi făcute numai dacă dispunem de ambii termeni. Dacă unul lipseşte, trebuie să întrebăm pentru a afla. De exemplu, "Am fost slab în această discuţie". **Slab în comparaţie cu ce sau cu cine?**

Foarte des, termenul lipsă al comparaţiilor este nerealist şi poate conduce persoana la sentimente de inferioritate, neputinţă, inadecvare, cum ar fi cazul în care compar de exemplu performanţele mele sportive cu cele ale unui campion mondial.

Comparaţiile sunt clarificate întrebând "**în comparaţie cu Ce sau cu Cine ....?"**

4. Judecățile (evaluările)

Sunt legate destul de strâns de comparații, deşi nu le implică în mod necesar. Dacă cineva spune "Sunt o persoană egoistă", îl putem întreba "Cine spune asta?". Dacă va răspunde "Eu", atunci îl putem întreba "Care este standardul după care te apreciezi astfel?".

Este util deci să ştim **cine face o judecată, cui aparține şi de asemenea, care sunt motivele, argumentele, rațiunea pe care se întemeiază**. Adesea adverbele dau de o parte persoana care face aprecierea.

Judecățile sunt clarificate prin întrebările **"Cine a făcut această apreciere?" şi "Pe ce argumente, idei se bazează ea?".**

5. Substantivările

Aceste pattern denumeşte situația în care un verb - care descrie un proces aflat în desfăşurare sau o acțiune -, a fost transformat, înlocuit cu un substantiv static. Termenul aparține lingvisticii. De exemplu, *"învățarea şi disciplina,* aplicate cu *respect* şi *fermitate,* sunt *esențiale* în *procesul educativ".* Dacă un substantiv nu poate fi văzut, auzit, atins, mirosit, gustat, deci nu este obiectiv, el este o substantivare.

Substantivările n-au nimic rău în sine, ele pot fi folositoare, numai că ascund diferențele care apar între modelele (hărțile) despre lume ale oamenilor. Ce înseamnă când cineva spune "Am o memorie slabă"? **Pentru a afla putem întreba ce informații anume sunt dificil de memorat pentru el şi cum procedează pentru a le memora?** Cineva care gândeşte că are memoria slabă se poate simți neajutorat şi inadecvat. Credința că lumea externă este modelată de felul în care vorbim despre ea este ca şi cum am mânca fotografia care prezintă un fel de mâncare apetisant. Cuvintele pot fi combinate şi manipulate în moduri care n-au nimic de-a face cu experiența senzorială.

Substantivările sunt un fel de "balauri" ai acestui model. Ele nu produc nici un

rău atâta timp cât nu acceptăm ideea că există în mod real. Ele şterg atât de multe informaţii încât abia dacă mai rămâne ceva. Prin această transformare a proceselor în lucruri, substantiva rea poate fi considerată ca cel mai important model de distorsiune a limbajului.

Ele sunt clarificate prin transformarea în verbe şi solicitarea informațiilor lipsă. "Cine substantivează în legătură cu ce?" şi **"Cum face el asta**?".

6. Operatorii modali ai posibilității

Există reguli de conduită dincolo de care nu putem sau nu trebuie să trecem, exprimate prin cuvinte ca "a nu putea" sau "nu trebuie să". Acestea sunt cunoscute în lingvistică drept operatori modali şi definesc limite generate de legi nescrise.

Operatorii posibilității definesc - în harta vorbitorului - ceea ce este considerat posibil şi apar cu necesitate în mod natural. Ceea ce interesează este faptul că limitele definite de credințele fiecăruia sunt extrem de diferite: "Pur şi simplu nu pot refuza", "Aşa sunt eu", "Nu pot schimba asta" sau "Este imposibil să spun asta". Nu este nimic rău ca o persoană să creadă că are anumite capacități (doar dacă exagerează în mod evident sau sfidează legile naturii), problema este acel "nu pot" care limitează, creează o stare de incompetență şi incapacitate de a schimba.

Perls obişnuia să răspundă clienților care spuneau "Nu pot ", spunând la rândul său "**Nu spune nu pot, spune nu fac sau nu voi face** ".

Această reformulare aparent dură are un rezultat imediat - comută clientul de la starea de neputință, înțepenire, către una în care este capabil cel puțin să conştientizeze posibilitatea existenței unei alternative.

O posibilitate de a întreba mai clar, de a reformula mai puțin dur, fără a exista riscul de a rupe raportul de rezonanță cu clientul, este a spune "**Ce s-ar putea întâmpla dacă ai face ?", "Ce te opreşte să ?" sau "Cum faci ca să te**

opreşti singur de la ?". Când cineva spune că nu poate face ceva, el şi-a definit un obiectiv şi apoi l-a făcut de neatins. Identificarea barierelor este primul pas pentru a le trece. Educatorii şi psihoterapeuții lucrează permanent cu schimbările acestui tip de limitări, în care primul pas priveşte întrebările legate de acest operator modal.

Operatorul modal al posibilității este clarificat întrebând

"**Ce s-ar putea întâmpla dacă ai ?" sau "Ce te împiedică să...?"**

7. Operatorii modali ai necesității

Indică o necesitate şi apar în cuvinte ca "**ar trebui" sau "n-ar trebui", "trebuie" sau "nu trebuie", "am obligația" sau "n-am obligația**". Avem de-a face cu reguli de conduită care operează în mod implicit. Care sunt consecințele reale sau imaginare ale încălcării regulii? Odată ce consecințele şi rațiunea lor devin explicite, ele pot fi asimilate conştient şi evaluate critic, altfel, ele doar ne limitează alegerile şi comportamentul. "Trebuie să țin cont de ceilalți mai mult decât de mine", "Trebuie să nu vorbesc în timpul orei", "N-ar trebui să ai de-a face cu aceşti oameni" etc.

Este neîndoielnic că regulile de conduită sunt foarte importante, existența societății bazându-se pe un cod moral, însă există o mare diferență de exemplu între a spune "Ar trebui să fii politicos cu toată lumea" sau "Ar trebui să ieşi mai des în natură". Regula este într-adevăr folositoare şi potrivită situației?

Operatorii modali ai necesității sunt clarificați întrebând "**Ce s-ar fi putut întâmpla dacă ai fi / nu ai fi, ?".**

8. **Cuantificatorii universali**

Prin generalizare, unul sau câteva exemple sunt considerate ca reprezentative pentru o multitudine de posibilități sau pentru o clasă de obiecte sau fenomene. Pericolul este acela de a nu putea vedea copacii din cauza pădurii, deci de a deveni incapabili să admitem existența excepțiilor,

ceea ce ne îndepărtează de realitate.

De obicei generalizările sunt exprimări vagi, în care putem include cu uşurinţă o multitudine de lucruri şi fapte particulare. Sunt exprimate în cuvinte precum "tot", "toţi", "întotdeauna", "niciodată", "nimeni", care nu admit excepţii şi poartă numele de cuantificatori universali. Uneori ei nu sunt prezenţi, ci implicaţi şi limitează foarte puternic persoana. Extinderea unei afirmaţii la toate posibilităţile face excepţiile dificil de apărut. Sunt create astfel filtre perceptuale sau profeţii autoîmplinite - vom vedea şi auzi ceea ce ne aşteptăm să vedem şi auzim.

Cuantificatorii universali nu sunt întotdeauna negativi, ei pot fi factuali, reali, cum ar fi "apa nu curge niciodată în sus". Există însă mari diferenţe între acest caz şi o persoană care spune "**Niciodată nu fac ceva cum trebuie**", care sesizează numai situaţiile în care a dat greş şi niciodată pe cele în care a avut succes. Cum este imposibil ca cineva să eşueze permanent, rezultă că o astfel de persoană îşi limitează lumea prin felul în care vorbeşte despre ea. în astfel de cazuri trebuie căutate excepţiile, situaţiile în care a făcut ceva bine: "**Poţi să-ţi aminteşti o situaţie în care ai făcut ceva bine?**". Oamenii de succes au tendinţa de a generaliza în sens invers.

Altă modalitate de a aborda acest tip de generalizări este prin exagerarea şi reducerea lor la absurd, deci printr-un model de intervenţie paradoxală, care de obicei atrage un răspuns de apărare în direcţie contrară.

Cuantificatorii universali sunt abordaţi şi clarificaţi prin întrebări de tip "**A existat vreo situaţie în care**?" sau prin exagerare şi reducere la absurd.

9. Echivalenţa complexă

Defineşte situaţia în care două afirmaţii sunt legate în aşa manieră încât par să semnifice acelaşi lucru, de exemplu "Nu zâmbeşti Nu te bucuri" sau "Dacă nu te uiţi la mine când vorbesc cu tine, atunci nu-mi acorzi atenţie". Sunt generalizări ale propriilor experienţe asupra tuturor celorlalţi

oameni, care exclud faptul că oamenii gândesc diferit. În aceste situații întrebările merg pe direcția "**Cum anume faci această legătura, cum anume crezi că?.**

10. Presupozițiile

Cu toții dispunem de credințe şi aşteptări provenite din propria experiență, fără de care ar fi imposibil să trăim. Ele ne pot permite foarte bine să fim liberi şi să ne bucurăm de lume sau ne pot limita foarte mult. Adesea obținem ceea ce ne aşteptăm să obținem.

Aceste presupoziții bazale trebuiesc aduse în plan deschis şi explorate. Adesea apar sub forma întrebărilor "De ce?", de exemplu "**De ce te uiți urât la mine?".** O altă formă sub care apar sunt falsele alternative de alegere, care presupun acceptarea principalei presupoziții conținută în respectiva afirmație. De exemplu "**vrei să mănânci salată sau friptură**", presupune acceptarea lui "a vrea să mănânci". Ele sunt abordate prin întrebări de tip "**Ce te face să crezi că vreau să mănânc?".**

Propozițiile care conțin cuvinte de tip "de când", "atâta timp", "când", "dacă", de obicei conțin presupoziții.

Presupozițiile sunt aduse pe plan deschis întrebând **"Ce anume te face să crezi că?".**

11. Cauză - efect

Priveşte afirmații de tipul "**M-ai făcut să mă simt prost", "Mă plictiseşti**", bazate pe un model cauzal simplu, aplicabil numai obiectelor externe statice. Este o mare diferență între a spune "Vântul face copacii să se legene" şi "**Tu mă faci să mă înfurii**". A crede că cineva este responsabil pentru propria mea stare emoțională implică a-i acorda un fel de putere asupra mea pe care el în mod real nu o are. A gândi că putem forța sau putem fi forțați să experimentăm anumite stări limitează foarte mult şi produce un stres semnificativ. Astfel ne vom simți dominați, determinați sau vom manifesta o grijă exagerată pentru ceea ce

spunem sau facem, devenind fie victima, fie bona celuilalt.

Sunt două nivele la care putem aborda acest mecanism. Unul este să întrebăm simplu cum anume un lucru este cauzat de celălalt. Descrierea felului în care se întâmplă adesea oferă noi alternative de răspuns, deşi credința, mecanismul fundamental de tip cauză - efect rămâne intact. Este vorba despre o credință adânc înrădăcinată in cultura occidentală, conform căreia ceilalți au putere asupra şi sunt responsabili pentru stările noastre. Cu toate acestea, noi suntem singurii responsabili pentru propriile stări iar credința că alții ar fi presupune asumarea unei condiții statice, asemănătoare celei a bilelor de pe o masă de biliard.

Modelul META propune pentru abordarea afirmațiilor bazate pe acest mecanism întrebări de tipul "Cum exact faci ca să te simți atunci când celălalt ?", întrebări care introduc ideea că persoana are la dispoziție mai multe variante de răspuns emoțional la diferitele situații.

Este dificil uneori pentru client să-şi asume responsabilitatea pentru propriile trăiri, motiv pentru care aceste întrebări pot fi utilizate numai atunci când avem deja o foarte bună relație cu acesta. Altfel, ele pot fi percepute ca agresive.

Întrebările care se pun în legătură cu acest mecanism sunt: "**Cum anume face asta să se întâmple cealaltă?**" sau "**Ce ar trebui să se întâmple pentru ca asta să nu fie cauzată de cealaltă?"**. Când avem de-a face cu credința fundamentală cauză - efect, întrebarea este "**Cum anume procedezi pentru a te face să te simți sau să răspunzi într-un anume fel la ceea ce vezi sau auzi?".**

12. Citirea minții (a gândurilor)

Este mecanismul prin care o persoană presupune că ştie, fără dovezi obiective, ce gândeşte sau simte celălalt. Cu toții facem asta frecvent. Uneori este vorba despre un răspuns intuitiv la anumiți indici nonverbali sesizați şi procesați inconştient, alteori este pură halucinație sau proiectarea de sine în situația

celuilalt şi perceperea acesteia ca şi cum ar veni de la el.

Există două mari tipuri de citire a minții. Prin primul dintre ele - cel direct, persoana presupune că ştie ce gândeşte celălalt: "El este nefericit", "Era furios, dar nu voia să admită asta" etc. Pentru a putea face aceste afirmații avem nevoie de dovezi sensibile, obiective, comportamentale, corporale. Altfel, putem face erori, de multe ori serioase. Cel de-al doilea tip de citire a minții - cea proiectată este oglinda primului şi prin el oferim celorlalți puterea de a ne citi gândurile. Astfel, putem folosi acest mecanism pentru a-i învinovăți că nu ne înțeleg atunci când noi credem că o fac: "**Dacă ți-ar fi plăcut de mine ai fi ştiut ce-mi doresc"** sau "**Chiar nu vezi cum mă simt?".** Persoana care foloseşte acest mecanism nu comunică clar ce vrea de la ceilalți, presupunând că ei ştiu deja.

Întrebările care se pun în acest caz merg pe direcția "**Cum anume ştii ce gândeşte el**?" sau, în cazul citirii minții proiectate "**Cum anume ai presupus că ştii cum se simt**?". Dacă întrebăm simplu "**Cum de ştii**?" sau "**De unde ştii?",** de obicei răspunsul va fi o credință sau o generalizare.

Acest pattern este abordat prin întrebări ca **"Cum anume ştii că . ?"**

Operații asupra structurii profunde a limbajului	**Paternuri de limbaj**
Ştergeri(omiteri)	1.Substantive nespecificate 2.Verbe nespecificate 3.Comparații 4.Judecăți 5.Substantivări
Generalizări	1.Cuantificatori universali 2.Operatori modali ai

	posibilității 3.Operatori modali ai necesității
Distorsiuni	1.Echivalență complexă 2.Presupoziții 3.Cauză-efect 4.Citirea gândurilor

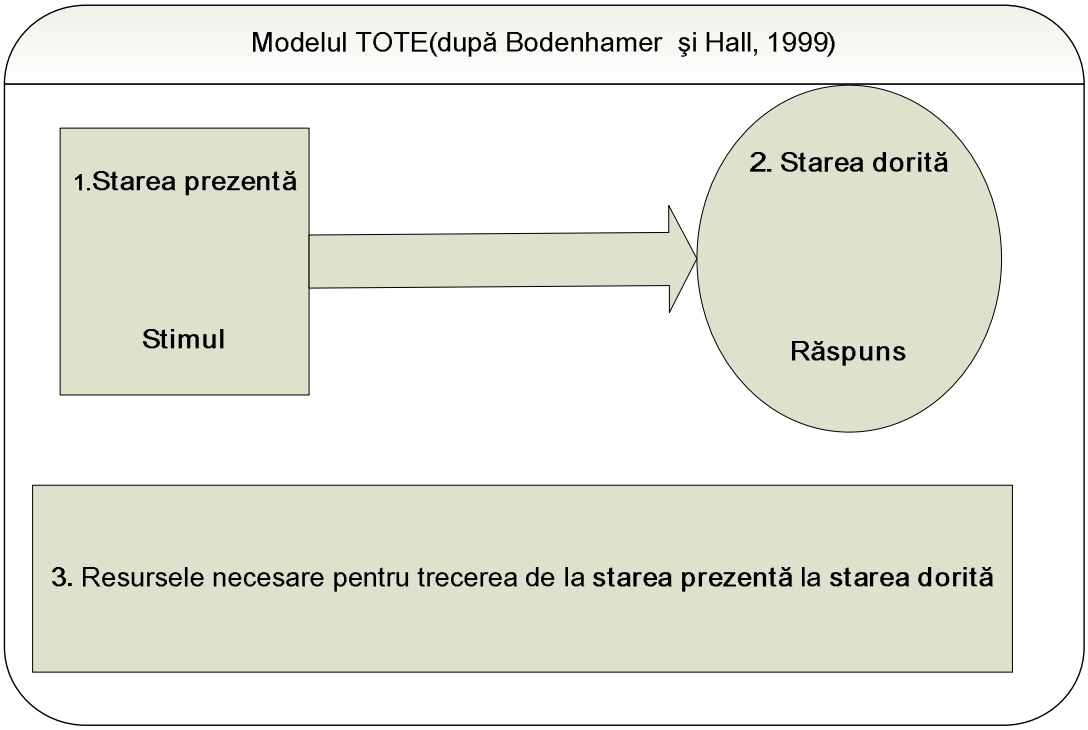
Tabelul ilustrează în mod sintetic şi rezumativ modelul Meta

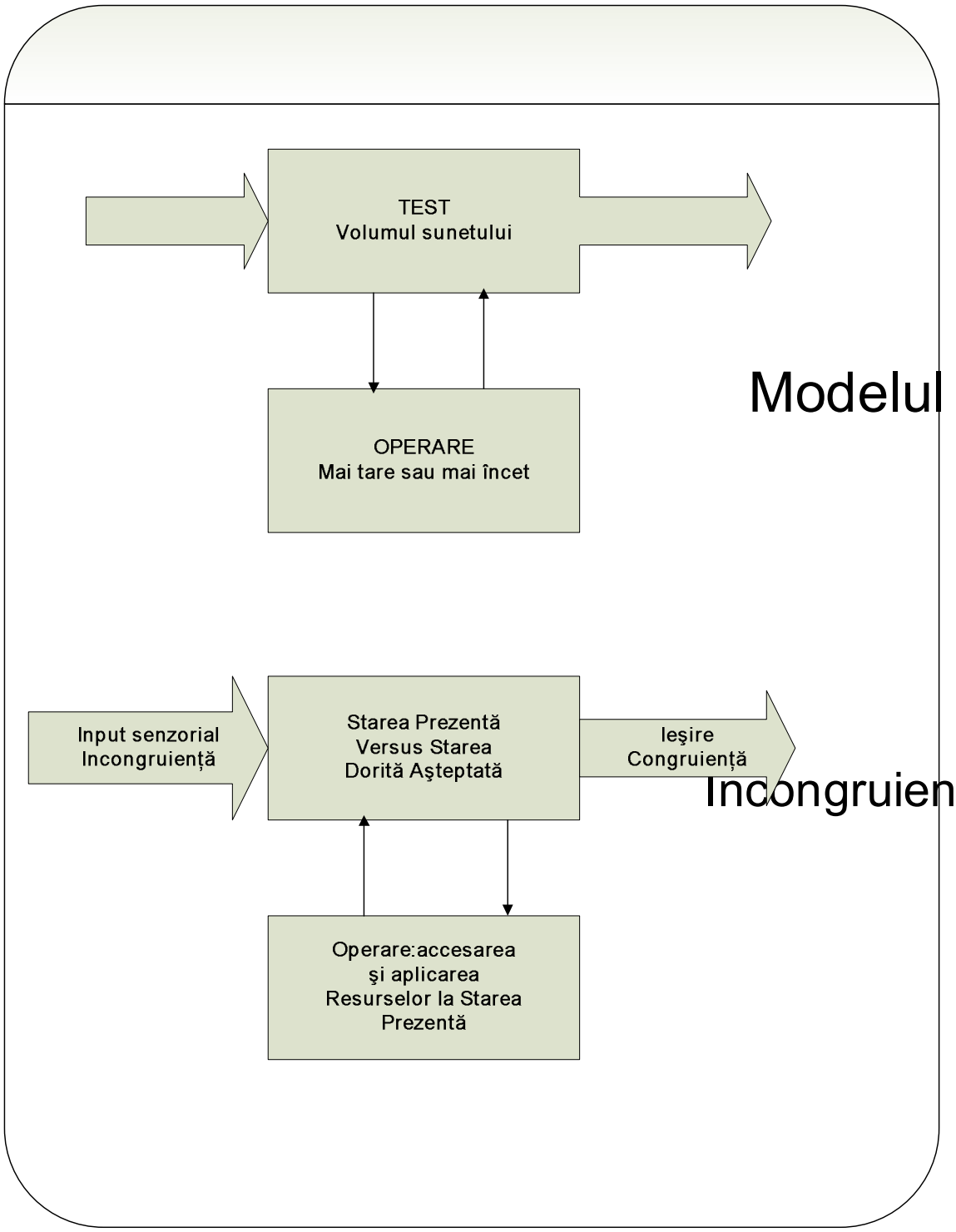
Modelul META este un instrument puternic în multe domenii de activitate, premisa sa de bază fiind aceea că oamenii îşi construiesc modele personale şi diferite ale lumii, deci nu putem şti dinainte ce înseamnă cuvintele lor.

Modelul TOTE şi strategiile

Modelul TOTE (Test, **O**perate, **T**est, **E**xit**)** aparține psihologiei cognitive şi a fost formulat de Miller, Galanter şi Pribram în cartea „Plans and structure of behavior". Baza de pornire pentru construirea sa este modelul Stimul —> Reacție din behaviorism, care a fost îmbunătățit prin încorporarea ideilor de feedback şi rezultate vizate. El oferă totodată o viziune despre secvența de procesări interne declanşate de un stimul. **Testele** (cele 2 secvențe de Test) se referă la condițiile pe care operațiile trebuie să le satisfacă pentru ca răspunsul să se producă în faza de **feedback,** sistemul operează în sensul schimbării unor aspecte ale stimulului sau ale stării interne a persoanei pentru a satisface testul.

Modelul a fost preluat în NLP şi dezvoltat de către Robert Dilts, el stând la baza modelului privind strategiile de gândire. în figura de mai jos este exemplificată funcționarea acestui model în cazul **unei** persoane care reglează volumul sunetului la un aparat de radio (după Robert Dilts).


Modelul TOTE(după Bodenhamer şi Hall, 1999)
1.Starea prezentă
Stimul
2. Starea dorită
Răspuns
3. Resursele necesare pentru trecerea de la starea prezentă la starea dorită



Modelul presupune că eficiența pe plan comportamental depinde de:

1.Existența unui scop pentru viitor,

2.Existența unor dovezi de tip senzorial şi comportamental privind atingerea

scopului,

3.Existența unui set de operații, proceduri sau alternative cu ajutorul cărora va fi atins scopul.

Strategiile reprezintă modul în care ne organizăm gândurile şi comportamentul atunci când ne angajăm într-o sarcină de orice tip. Ele răspund întotdeauna unul scop pozitiv şi pot fi influențate de credințe. Chiar o strategie eficientă nu va funcționa în condițiile existenței unor credințe limitative legate de sarcina respectivă. Ele sunt rezultatul unei serii de operații pe care creierul nostru le-a efectuat cel mai des în afara pragului conştiinței. O strategie este compusă din secvența de procese pe care le utilizează o persoană pentru a se deprima, a se motiva, a lua o hotărâre sau a acționa. Putem să ne decodificăm strategiile, să le modificăm dacă este necesar sau să învățăm altele mai performante. A dispune de strategii eficiente este un factor necesar pentru eficiența personală şi de aceea ele reprezintă componente importante ale structurii experienței subiective.

O strategie implică existența următoarelor componente.

1. Un declanşator: un eveniment, un stimul conştient sau inconştient care să declanşeze această strategie particulară. Acest declanşator poate fi intern sau extern.
2. Stări interne, procese de gândire compuse din imagini, sunete, dialoguri interioare, senzații şi emoții (V.A.K.O.G.)
4. Etape interne: compuse din lucruri pe care le vedem, auzim, simțim venind din afară şi din acțiuni pe care le întreprindem şi care fac parte din strategie. De exemplu, să adunăm mai multe informații (Ve, Ae, Ke, Oe, Ge). Un test: care serveşte de comparație între obiectivul nostru de la pornire (ştiut sau nu), şi rezultatul obținut după o etapă a procesului. Obiectivul şi starea prezentă trebuie să aibă o

reprezentare senzorială precisă.

5. O buclă de retroaferentație (feed-back): care permite, dacă testul este negativ (obiectivul nu este atins), să ținem cont de rezultatul etapei, să continuăm sau să modificăm tipul de proces pentru a nu mai face „acelaşi lucru din nou" (această schimbare se poate afla în acțiune sau în revizuirea obiectivului).

6. O ieşire: când rezultatul nostru corespunde complet obiectivului, este timpul să ieşim din strategia noastră... pentru a începe alta!

În general, strategiile puțin eficace nu prezintă întreg ansamblul de elemente descris mai sus.

Credem că elementele comune ale celor două modele sunt uşor de sesizat, aşa că nu vom insista asupra lor.

Structurarea subiectivă a timpului - Linia Timpului

Ideea de Linie a Timpului (L T) apare pentru prima dată exprimată de William James, în lucrarea „Principii ale psihologiei" din 1890, la capitolul despre memorie. În NLP, ea a fost preluată şi dezvoltată de Tad James şi Wyatt Woodsmall, în cartea „Terapia prin linia timpului şi bazele personalității".

Principalul punct de pornire pentru modelul privind L T este realitatea faptului că orice ființă umană dispune de un mod de reprezentare a timpului subiectiv, cu care operează în sensul structurării acestuia şi a propriei biografii. Este ca şi cum omul ar fi o maşinărie temporală aparte, timpul subiectiv fiind întotdeauna calitativ diferit de cel fizic, măsurat cu ajutorul calendarelor, ceasurilor, cronometrelor. În timpul subiectiv cele trei dimensiuni ale acestuia - trecutul, prezentul şi viitorul - sunt oarecum relativizate, persoana putându-se deplasa între ele cu relativă uşurință şi putându-şi plasa experiențele la nivelul oricăreia, cu toate că în mod obiectiv nu poate fi decât într-una singură - prezentul. Chiar acceptând postulatul conform căruia o experiență este în mod intrinsec prezentă şi conştientă, această deplasare prin dimensiunea temporală

nu dispare, ci mai degrabă ia forma aducerii în prezent a trecutului sau viitorului. Probabil că această din urmă posibilitate se apropie ca mecanism de producere în mai mare măsură de realitatea experiențelor umane, însă, indiferent de acesta, efectele vor fi aceleaşi. Dispunem adesea de experiențe ale unor evenimente viitoare sau reeditǎm experiențe trecute, indiferent dacă pentru a face acest lucru ne deplasăm către trecut sau viitor sau le aducem pe acestea în prezent. De multe ori chiar, pentru a facilita experimentarea conştientă a unor momente trecute sau viitoare, este mult mai practică şi mai utilă metafora deplasării de-a lungul axei tipului până la un moment sau altul.

O a doua precizare importantă privind modul de structurare subiectivă a timpului priveşte forma liniară a reprezentării asupra acestuia, cu alte cuvinte faptul că oamenii îşi reprezintă timpul personal sub forma unei linii pe care sunt encodate şi stocate propriile evenimente de viață, amintiri, planuri şi proiecții. Această precizare conține în realitate două idei. Prima se referă la caracterul personal, subiectiv al L T. Ea reprezintă un important filtru subiectiv, o componentă a hărții subiective a realității, care configurează modelul propriei biografii, al drumului personal în viață şi oferă persoanei repere temporale. Cea de-a doua are în vedere faptul că, indiferent de forma şi caracteristicile concrete ale acestei reprezentări, ea va avea formă liniară. Mai mult decât atât, ne vom aştepta ca fiecare persoană să dispună de o L T care se particularizează cumva față de ale celorlalți, deşi există câteva tipuri mai des întâlnite.

Reperele spațiale, legate de direcție, poziție etc., joacă la rândul lor un rol important în L T. Dacă cerem unei persoane să-şi amintească ceva anume, întotdeauna acea amintire pare să vină de undeva, cu alte cuvinte dispune de o localizare spațială. Dacă îi vom cere să ne indice unde este trecutul sau viitorul, ne va indica o direcție anume, de tip: față, față - dreapta - sus, spate sau spate - stânga -jos etc. Aceste repere sunt importante pentru codificarea experiențelor persoanei şi vor da o anumită orientare sau un sens al acestora. Nu este acelaşi lucru dacă linia viitorului merge ascendent sau descendent, dacă trecutul este în

spate sau în față (deci dacă poate sau nu fi văzut). Dorim să precizăm că, alături de reperele spațiale există şi altele importante pentru determinarea sensului experiențelor. Semnificațiile acestor repere, precum şi implicațiile privind lucrul cu L T sunt analizate mai pe larg la capitolul de psihoterapie.

O ultimă precizare pe care dorim s-o facem în aceste rânduri are în vedere faptul că în reprezentarea asupra L T sunt implicate în principal două sisteme reprezentaționale -cel vizual şi cel kinestezic, ea căpătând astfel un caracter mixt, compozit. Evident că în reprezentarea despre L T pot fi implicate şi celelalte sisteme reprezentaționale şi obligatoriu sunt implicate elemente ce țin de submodalitățile acestora, însă pentru structurarea şi reprezentarea LT esențiale sunt cele două modalități. De la o persoană la alta, ele pot avea o pondere egală sau diferită în reprezentarea LT, pondere de careva fi necesar să ținem cont atunci când încercăm să lucrăm cu LT.

În timp (In Time) şi de-a lungul timpului (Through Time)

Tad James descrie două mari modalități de structurare subiectivă a timpului, deci două mari tipuri de linie a timpului, tipuri în apariția cărora sunt implicate din perspectivă determinativă aspecte ce țin de mediul cultural al persoanei. Notăm că modelul subiectiv al timpului poartă amprenta culturii în care trăieşte persoana. Această influență poate fi sesizată cu mult mai mare claritate examinând cele două modalități. Ele au fost aşezate în cele două coloane ale unui tabel pentru a uşura cititorului o analiză comparativă.

De-a Lungul Timpului	În Timp
• **Occident**	• **Orient**
• De la stânga spre dreapta	• Din spate către față
• Este prezentă succesiunea: trecut, prezent, viitor	• Timpul este cel prezent: se întâmplă acum
• Plasată în fața subiectului	• Nu este toată în față
• Existența ordinii	• Timpul este flexibil
• Amintiri experimentate uzual disociat	• Amintiri experimentate uzual asociat
• Planificarea timpului este importantă	• Planificarea timpului nu este foarte importantă
• Dificil de a rămâne în momentul prezent	• Experimentarea prezentului este facilă

În Timp sau „**timpul arab**" caracterizează o persoană a cărei linie a timpului este cel puțin în parte plasată în spatele persoanei (spațial) sau în interiorul corpului acesteia. Consecința acestui mod de reprezentare este aceea că persoana nu are o viziune completă asupra timpului şi a succesiunii evenimentelor, care va fi oarecum relativizată. Este o persoană care trăieşte într-un fel de permanent prezent, ceea ce presupune o viziune limitată asupra viitorului şi trecutului, căreia îi este greu să precizeze dacă un eveniment s-a întâmplat ieri sau acum o săptămână. Am întâlnit o persoană de 26 de ani care, la 3 ani după absolvirea facultății, într-o discuție mi-a spus aproximativ:

„acum vreo trei - patru ani, când eram în clasa a opta ....". O altă caracteristică a acestui tip de persoane este dificultatea de a-şi planifica timpul (sarcinile) şi de a respecta planificările şi orarele.

De-a Lungul Timpului sau „timpul anglo - european" se leagă foarte bine de expresia „Timpul înseamnă bani" şi de specificul culturii occidentale concurențiale. O persoană din acest tip are toată linia timpului plasată în față, cu trecutul de obicei în stânga şi viitorul în dreapta (probabil o corelație cu dominanța interemisferică) şi care are fie formă de linie dreaptă orizontală sau ascendentă dinspre trecut către viitor. fie forma unui U sau V în care cele două laturi ale liniei sunt în fața persoanei şi se îndepărtează de el. Consecința este o foarte clară percepție asupra succesiunii şi repere temporale foarte ferme. Este genul de persoană pentru care fix înseamnă fără un sfert, căreia îi va fi dificil să înțeleagă pe cineva care întârzie şi va fi extrem de contrariată şi deranjată de aceste întârzieri.

Aceste două tipuri descrise de James sunt „pure", în afara lor existând - aşa cum arătam mai sus - cam tot atâtea linii ale timpului câți oameni, majoritatea acestor linii întrunind elemente şi din tipul arab şi din cel anglo - european, deci aparținând unui tip „mixt".

EXERCIȚII DE IDENTIFICARE A LINIEI TIMPULUI

Probabil, cel mai simplu pentru a afla cum arată LT a unei persoane ar fi să întrebăm întâi unde se află plasate trecutul, prezentul şi viitorul, apoi să cerem persoanei o descriere a acestora. Din păcate însă, foarte puțini oameni vor putea face acest lucru, aşa încât această modalitate nu ne ajută prea mult.

Cel mai adesea reprezentarea asupra LT este parțial sau total subconştientă; pentru a fi clarificată este necesar un ghidaj serios al persoanei, uneori chiar o uşoară schimbare a stării de conştiință a acesteia. Acest ghidaj poate îmbrăca o formă sau alta, în funcție de ponderea elementelor vizuale sau kinestezice în

reprezentarea persoanei asupra LT, ceea ce impune o cunoaştere prealabilă a sistemului de preferințe şi sinestezii pe care le face aceasta.

Cele două exerciții prezentate mai jos vizează cele două situații tipice care apar, adică cea în care persoana îşi poate reprezenta mai uşor L T pornind de la elemente de kinestezie sau pornind de la elemente vizuale. Ambele exerciții presupun modificarea stării de conştiință a exploratorului (clientul), aşa realizarea lor cu o altă persoană trebuie făcută doar de specialişti cu o formare şi o practică psihologică şi psihoterapeutică specifică. Din acest motiv am prezentat aici doar paşii urmați în tehnică, nu şi instructajele complete.

Ele se înscriu într-o viziune mai largă în noțiunile de pacing (contact) şi leading (ghidare) şi trebuie să respecte toate cerințele acestora.

Exercițiul 1

Participanți: 2 persoane

Roluri: explorator, ghid

Durată: variabilă

Desfăşurare - Paşi

1. Exploratorul este ghidat în defocalizarea de pe stimulii externi şi focalizarea atenției asupra propriei persoane. Această refocalizare se realizează cel mai uşor pornind de la senzațiile corporale şi continuând cu deplasarea atenției asupra planului mental. De obicei, o bună focalizare a atenției asupra propriei experiențe şi detaşarea de stimulii exteriori se asociază cu o uşoară modificare a stării de conştiință.

2. Exploratorului i se cere să-şi actualizeze 3 amintiri despre sine din trecut: una din trecutul apropiat, una dintr-un trecut îndepărtat şi una intermediară. în legătură cu fiecare i se cere să precizeze: localizarea spațială, modul de accesare, modul de rememorare (reexperimentare).

Exploratorul uneşte cele trei amintiri printr-o linie, pe care o prelungeşte în ambele

sensuri, către trecut şi prezent.. El va examina apoi linia trecutului rezultată şi va nota: forma şi traiectoria; gradul de vizibilitate asupra ei (inclusiv până la ce punct din trecut poate vedea); claritatea, luminozitatea şi culoarea; felul în care sunt codificate amintirile (ca nişte mărgele pe un şirag, ca fotogramele dintr-un film, ca diapozitivele dintr-un sertar etc.); modul de organizare a amintirilor (în jurul unor teme sau sensuri, în succesiune temporală etc.); consistența liniei (bi - sau tridimensională etc.); modul în care accesează şi reexperimentează amintirile; starea asociată cu rememorarea. El îşi va clarifica astfel reprezentarea asupra trecutului.

3. Se procedează în aceeaşi manieră cu viitorul. Tad James atrage atenția asupra faptului că este preferabil a se utiliza termenul de „amintiri din viitor", lucru care se poate explica prin necesitatea ca exploratorul să acceseze elemente cu o anumită stabilitate pentru viitor şi nu să facă un simplu exercițiu de imaginație.

4. Exploratorului i se cere să experimenteze prezentul şi să-i precizeze: localizarea (în față sau în spate, în interiorul sau în exteriorul propriului corp, în prezent sau în afara prezentului etc.); modul de trăire a prezentului (modalități senzoriale utilizate, stare emoțională asociată); modul de articulare cu trecutul şi viitorul.

5. Exploratorul trece în postură disociată față de L T (pluteşte deasupra sau merge pe lângă) şi o explorează deplasându-se de-a lungul ei către trecut şi viitor. Se poate îndepărta şi apropia de ea şi se poate deplasa până aproape de limitele ei (în trecut sau viitor), cu scopul de a obține o reprezentare clară. El va fi ghidat către a nota: diferențele care apar între trecut, viitor şi prezent, precum şi elemente de definire şi submodalități pe care nu le-a sesizat în paşii precedenți, încheie această explorare în postură asociată, în prezent (este ghidat).

6. Ghidul şi exploratorul au o discuție (feedback) în care este analizată şi integrată (conştient şi verbal, de către explorator) reprezentarea asupra L T. După caz, dacă apar neclarități, unei secvențe de explorare pot necesita a fi reluate. Acest exercițiu se poate realiza şi în grup, caz în care necesită unele adaptări şi un timp

mai îndelungat.

Exercițiul 2

Participanți: 2 persoane

Roluri: explorator, ghid

Durată: variabilă

Desfăşurare - Paşi

Pentru realizarea acestei exerciţiu este necesară o sală cu spațiu liber mai larg, în care exploratorul să se poată deplasa un minim de 10 paşi fără a întâlni obstacole.

1. Ghidul cere exploratorului să-şi imagineze pe podea o linie (L T) care străbate spațiul liber al încăperii. El va plasa apoi prezentul într-un punct al acestei linii, după care va preciza în ce direcții se află poziționate trecutul şi viitorul.

Este important ca exploratorul să fie lăsat să aleagă în care parte este trecutul şi în care viitorul şi nu ghidul să indice acest lucru. Dacă exploratorului îi va fi dificil să decidă, el va trebui ghidat să experimenteze spațiul dintr-o parte şi din cealaltă a prezentului şi să descopere unde este plasat trecutul şi unde viitorul.

2. Exploratorul este ghidat în explorarea, pas cu pas, a trecutului, viitorului şi prezentului. Este posibil ca în urma acestei explorări L T să capete o altă formă decât cea rectilinie. Ghidul va insista ca exploratorul sâ noteze elementele definitorii, calitățile L T. Dacă anumite segmente al liniei sau anumite evenimente sunt dificil de experimentat în postură asociată, exploratorul o poate face din postură disociată (păşeşte în afara liniei).

3. Exploratorul examinează L T din postură disociată (păşind de-a lungul liniei, altături de ea), cu scopul de a obține o reprezentare clară şi unitară asupra ei (a L T ca întreg). El va preciza diferențele dintre trecut şi viitor, precum şi toate calitățile

reprezentării pe care nu le-a sesizat în prima etapă (pasul 2).

4. Ultimul pas în acest exercițiu este cel de feedback, în care exploratorul relatează ghidului despre L T. Cei doi realizează o analiză a acesteia, cu scopul ca exploratorul să poată integra verbal experiența.

Aşa cum se poate observa, cele două exerciții utilizează în manieră diferențiată (preferențială) cele două sisteme reprezentaționale implicate (vizual şi kinestezic). Dacă primul este mai favorabil persoanelor cu imaginația vizuală dezvoltată, cel de-al doilea poate fi utilizat cu mai mult succes atunci când clientul are disponibilități mai reduse de operare pe canalul vizual sau atunci când intenționăm experimentarea (sau reexperimentarea) unor evenimente, stări, amintiri, traume sau resurse din postură asociată. Faptul că persoana se află pe L T în general garantează o experimentare în manieră asociată.

Capitolul 3 *Comunicarea interpersonală*

Viziunea asupra comunicării interpersonale este deosebit de importantă, ea regăsindu-se practic în calitate de componentă a oricărei aplicații din NLP. Pe de altă parte, a generat la rândul ei numeroase aplicații.

Dintr-o altă perspectivă, se impune a aminti aici că ideile dezvoltate în NLP cu privire la comunicarea interpersonală stau alături de ideile Analizei Tranzacționale şi concepția despre comunicarea asertivă, la baza oricărei abordări serioase asupra fenomenului comunicațional.

Majoritatea ideilor exprimate vizează nu doar procesul comunicațional ca atare, ci mai ales eficiența în comunicarea interpersonală. Fără a dedica un subcapitol special comunicării eficiente, am punctat de fiecare dată referirile la aceasta.

Este imposibil să nu comunicăm

Atunci când două persoane se află față în față, în relație directă, între ele se vor produce schimburi informaționale indiferent dacă cei doi au sau nu o intenție în acest sens. Mai mult, dacă privim în stradă de la fereastra unei clădiri, receptăm numeroase informații despre oamenii care o populează, putem înțelege unele lucruri, ne putem amuza uneori, chiar dacă nu suntem în situația de a stabili o relație directă cu trecătorii. Contactul senzorial este premisa suficientă şi necesară pentru stabilirea unei relații comunicaționale.

Atunci când suntem în contact senzorial cu alte persoane, indiferent dacă dorim sau nu acest lucru, primim informații despre acestea şi le transmitem informații despre noi. Un exercițiu simplu poate fi foarte relevant în acest sens. Încercați să stați timp de câteva minute în fața unui auditoriu, în tăcere, încercând să nu comunicați nimic către aceştia. După acest interval întrebați-i ce au înțeles, ce le-ați transmis. Probabil veți fi surprins de bogăția informației

receptate de aceştia. Situaţia devine mult mai complexă atunci când ne propunem să stabilim o relaţie de comunicare cu cineva, moment în care intervin scopuri, intenţii, efortul de a înţelege şi a te face înţeles etc.

Dacă schimburile comunicaţionale sunt o realitate inerentă oricărui contact senzorial cu altă persoană, apare problema modului în care o facem. Întâmplător? în nici un caz. Conştientizarea acestei realităţi naşte pentru specialist un nou tip de preocupare, aceea de a comunica eficient.

Dincolo de faptul că nu este posibil să nu comunicăm, permanent avem reacţii de răspuns la mesajele celorlalţi şi observăm reacţiile lor la mesajele noastre, deci permanent influenţăm şi suntem influenţaţi. Munca în consiliere, psihoterapie, educaţie, management sau negocieri presupune comunicarea şi influenţarea celorlalţi. Apare astfel o situaţie paradoxală - dacă ne optimizăm abilităţile de a comunica, de fapt ne lărgim posibilităţile de a-i influenţa pe ceilalţi iar acest lucru poate fi considerat manipulare, care întotdeauna are conotaţii negative. Dacă a nu influenţa nu este posibil, atunci dilema etică ce poate rezulta din această situaţie are o singură soluţie. Acceptăm acest fapt şi ne dezvoltăm abilităţile de a o face, dar numai cu integritate, într-o manieră responsabilă şi respectând modelul despre lume al clientului. Tehnicile NLP sunt neutre din punct de vedere valoric şi răspund unor criterii ecologice; felul în care sunt folosite depinde de abilităţile şi intenţiile consilierului, psihoterapeutului, educatorului. De altfel, numai fiind extrem de responsabili, conştienţi, numai dispunând de serioase abilităţi de comunicare şi de influenţare a celorlalţi putem realiza acceptarea necondiţionată a clientului, cu valorile sale, filtrele sale, viaţa sa.

Sensul comunicării este răspunsul primit

Această viziune este diferită de cea simplistă adoptată adesea de mulți dintre noi, prin care comunicarea este considerată ca un simplu schimb de mesaje verbale. în realitate, comunicarea este un proces extrem de complex şi dinamic, desfăşurat pe planuri şi canale multiple, la care protagoniştii participă cu totalitatea ființelor lor.

Atunci când decodificăm mesajul cuiva, o facem prin filtrele active în acel moment, răspunsul la mesajul interlocutorului fiind determinat de răspunsul intern pe care decodificarea mesajului ni l-a prilejuit şi care este de asemenea dependent de filtrele folosite. în fapt, nu răspundem mesajului partenerului, ci propriei imagini interne despre acesta, adică ceea ce am înțeles. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu partenerul de comunicare.

Răspunsul sau mesajul oferit partenerului depinde la rândul lui de filtrele constituite de capacitățile noastre expresive şi nu întotdeauna coincide cu intenția pe care am avut-o. Probabil orice om dispune de experiența de a nu fi fost înțeles, de a nu fi exprimat ceea ce intenționa, de a obține de la celălalt reacții sau răspunsuri care l-au contrariat. Astfel, sensul comunicării este răspunsul pe care-l primesc de la celălalt.

Această viziune are o serie de consecințe interesante. De exemplu, aş putea să mă consider responsabil de reacțiile pe care le produc celorlalți, mai degrabă decât neînțeles sau decât să-i consider pe aceiaşi ceilalți nişte răi, proşti sau ignoranți. Aş putea deveni mai conştient şi aş putea lucra asupra capacităților mele de a exprima exact ceea ce intenționez. Aş putea conştientiza unde dau greş şi ce aş putea schimba ca să n-o mai fac.

Ceea ce aduce în prim plan această afirmație este necesitatea de a considera feedback-urile primite de la parteneri. Ceea ce contează realmente în comunicare este nu intenția mea, ci ceea ce înțelege partenerul din ceea ce spun

eu. Altfel, apare fenomenul comunicării paralele, distorsionate şi posibil tensiuni pe planul relației. În toate situațiile în care lucrăm cu oamenii se impune cu necesitate a considera acest feedback, altfel eficiența noastră va fi mult diminuată. Orice terapeut cu oarecare experiență ştie care este importanța mesajelor uneori foarte subtile transmise indirect de către client. Este practic imposibil a fi eficient într-o relație de comunicare, indiferent de contextul în care se desfăşoară aceasta, în lipsa considerării şi utilizării ca informație de autoreglaj a feedback-urilor partenerului de comunicare.

Un alt element util de precizat este acela că feedback-urile relevante nu ne parvin întotdeauna prin intermediul comunicării verbale, cel mai adesea având caracter indirect, implicit şi slab conştientizat. Din acest motiv va fi necesar să învățăm şi să ne antrenăm unele abilități specifice, cum ar fi cele de calibrare sau pacing.

Ponderea mijloacelor de comunicare

Dispunem de numeroase mijloace de expresie. Exprimăm prin cuvinte, dar şi prin calitatea vocii: ton, ritm, intensitate, accente şi prin mijloacele nonverbale: corp şi postură, gesturi şi mimică. Sintetizând, putem spune că dispunem de mijloace de exprimare verbale lingvistice şi extralingvistice, precum şi de mijloace nonverbale.

Comunicarea este mult mai mult decât cuvintele pe care le spunem. Rezultatele unui experiment privind impactul unor discursuri asupra unor grupuri de ascultători indică faptul că acesta este determinat în proporție de 7% de conținutul prezentării, 38% de calitatea vocii şi 55% de expresivitatea mimică şi corporală. Fiecare dintre aceste mijloace de exprimare spune permanent ceva, lipsa expresiei este la fel de expresivă ca cea mai clară expresie. Cuvintele contând în comunicare numai în proporție de 7% iar restul de 93% aparținând altor mijloace, ideea că tăcerea înseamnă lipsa comunicării devine pur şi simplu ridicolă. în realitate tăcerea este la fel de expresivă şi plină

de informații ca un milion de cuvinte. Milton Erickson a trăit cea mai mare parte a vieții paralizat într-un scaun cu rotile. Faptul că nu-şi putea folosi corpul în comunicare l-a obligat să-şi folosească vocea şi a făcut-o suficient de bine pentru a deveni probabil cel mai mare hipnoterapeut modern. Cuvintele constituie **conținutul** mesajelor transmise sau receptate, în timp ce gesturile, postura, mimica şi calitățile vocii formează **contextul** în care ființează mesajul, împreună, ele dau **sensul,** înțelesul comunicării. Arta actorilor constă de fapt în capacitatea de a asocia multiple sensuri emoționale diferite aceluiaşi mesaj verbal. Revenind la înțelesul comunicării, capacitatea de a exprima eficient poate fi abordată şi în sensul concordanței intenție - mesaj verbal - mesaj nonverbal.

Raportul conținut - context poate fi mai uşor surprins analizând ce tipuri de conținuturi se vehiculează cu ajutorul celor două mari categorii de mijloace de expresie. Prin intermediul cuvintelor transmitem şi receptăm preponderent idei, în timp ce prin voce şi corp transmitem informații legate de stările emoționale, de atitudinile pe care le avem, de stare de acord sau dezacord etc. Bogăția conținuturilor transmise prin intermediul mijloacelor nonverbale şi cu ajutorul vocii este cu mult mai mare decât cea a conținuturilor transmise prin cuvinte.

Dintr-o anumită perspectivă, comunicarea eficientă presupune o dublă capacitate: a. De a decodifica mesajele nonverbale şi pe cele transmise prin intermediul vocii de către partener şi b. De a face uz în mod cât mai variat de cât mai multe dintre mijloacele de expresie de care dispunem. în fond, este foarte simplu să înțelegem sau să spunem cuvinte. Felul în care o facem este mult mai nuanțat şi adesea mai complex. Perfecționarea acestei duble capacități presupune un antrenament amplu şi îndelungat, ce cuprinde: antrenarea abilității de observare a indicatorilor nonverbali din comportamentul interlocutorului şi a variațiilor cel mai fine ale vocii acestuia; antrenarea abilităților de modulare a vocii, de variere rapidă a ritmului, timbrului, tonului şi volumului

acesteia; antrenarea expresivității corporale; capacitatea de a înțelege şi a utiliza predicate din toate sistemele reprezentaționale, indiferent de propria preferință; capacitatea de a înțelege şi utiliza diferite tipuri de limbaj, cum ar fi cel argotic sau metaforic; capacitatea de adaptare a discursului la modelul despre lume al interlocutorului.

Pacing şi leading

Conceptele de pacing şi leading sunt fundamentale pentru orice intervenție de tip NLP. Ele au fost introduse în practică şi literatură de Milton Erickson, cu toate că accepțiunea lor actuală depăşeşte în oarecare măsură, pe de o parte, viziunea acestuia, pe de altă parte, cadrul psihoterapiei.

În orice relație de comunicare şi cu atât mai mult în cadrul relației terapeutice, este vitală existența unei **legături**, a unui raport de **rezonanță empatică** între cei doi parteneri, ca bază a unui climat de încredere reciprocă în care celălalt să se poată simți şi manifesta liber. Este greu de imaginat o evoluție bună a procesului terapeutic în condițiile în care clientului îi lipseşte **încrederea în terapeut** sau dacă prezența acestuia îl face să se simtă insecurizat, evaluat etc. Putem spune că stabilirea acestui raport, a acestei conexiuni reprezintă punctul de plecare al psihoterapiei şi al oricărei **comunicări autentice**, singurul posibil.

Existența acestui tip de legătură între două persoane sau într-un grup face **comunicarea să se desfăşoare cursiv**, parcă de la sine. Urmărind situațiile spontane în care apare, vom constata că partenerii **rezonează, se armonizează atât la nivelul limbajului nonverbal cât şi la al celui verbal**, întorcându-ne la ideea de comunicare, putem afirma că mesajul verbal, cuvintele contribuie numai în proporție de 7% la crearea acestei legături. La fel, prin lipsa de rezonanță la nivel verbal putem distruge acest raport numai în proporție de 7%. **Limbajul corporal şi calitatea vocii** sunt mult mai importante. Când doi oameni se află în raport de rezonanță ei au tendința de a se oglindi şi de a se reflecta reciproc în postură, gesturi, mimică, contact vizual şi tonalitatea vocii,

ca într-un dans în care fiecare partener răspunde la mişcările celuilalt prin propriile mişcări. Limbajele lor corporale sunt complementare în această situație. Cu cât raportul este mai strâns, mai profund, cu atât această tendință de oglindire, reflectare şi răspuns este mai accentuată. Raportul empatic poate fi obținut în situațiile de lucru prin conştientizarea, finisarea şi utilizarea abilităților de acest tip pe care le folosim în mod natural. Pe scurt, este vorba de a ne alătura „dansului" persoanei, preluând şi reflectându-i limbajul corporal în mod sensibil şi cu respect. Aceasta va duce la construirea unei **punți** între noi şi modelul său despre lume.

A prelua şi reflecta nu înseamnă a mima, ci **a te armoniza**. Există câteva situații tipice care trebuie evitate în relațiile pe care le stabilim. În primul rând, aceea când partenerul poate sesiza că este imitat. De obicei va interpreta această conduită ca pe o ofensă şi va reacționa într-un fel sau altul. Atunci când conduita nonverbală a partenerului nu poate fi oglindită fără ca acesta să sesizeze, este recomandată oglindirea folosind o altă parte a corpului, folosind tehnica oglindirii sau reflectării încrucişate. Acelaşi lucru este valabil şi în alte două situații tipice: atunci când conduita nonverbală a partenerului este foarte amplă, exagerată sau agresivă sau atunci când practicarea acestei reflectări ne-ar face să ne simțim inconfortabil - de exemplu patternul respirator al unui anxios sau al unui astmatic. De asemenea, se recomandă ca, atunci când conduita partenerului este foarte amplă, de tip agitație sau de tip agresiv, terapeutul să diminueze oarecum amploarea acestor manifestări în reflectarea sa. În sfârşit, dacă partenerul sesizează artificialitatea actului, teatralismul reflectării, probabil se va simți ridiculizat sau va considera că nu suntem sinceri în relație cu el.

Un bun exercițiu este de a urmări ce se întâmplă atunci când reflectăm conduita celorlalți, de exemplu a unor prieteni. De asemenea, ce se întâmplă când încetăm s-o mai facem sau atunci când reflectăm greşit. Capacitatea de **a reflecta greşit** este o abilitate esențială atunci când vrem să punem capăt unei

discuții sau când dorim să încheiem o şedinţă de psihoterapie. Cea mai elegantă manieră de a opri o discuție este prin ieşirea din dans. Pentru aceasta este necesar însă să fi dansat mai întâi. Altă modalitate de a obține raportul empatic este reflectarea vocii partenerului: tonalitate, volum, intensitate, ritm etc.

Există două limite posibile ale abilității de a stabili un raport: capacitatea de a sesiza, de a percepe elementele de limbaj corporal şi voce ale partenerului - deci **acuitate senzorială**, şi capacitatea terapeutului de a prelua şi reflecta conduitele clientului - deci **flexibilitatea.**

Odată raportul de rezonanță empatică stabilit, putem începe să ne modificăm comportamentul iar celălalt va avea tendința naturală să ne urmeze. Astfel, îl putem conduce în altă direcție, spre conştientizarea unor aspecte, spre sesizarea unor noi posibilități sau alegeri, spre redefinirea unor situații, spre descoperirea unor resurse sau modificarea unor comportamente, deci putem ghida partenerul în cadrul relației.

Aceste două demersuri poartă în NLP numele de **pacing** şi **leading.** Deci **pacing** ***înseamnă construirea unei punți între mine şi lumea partenerului meu şi este bazat pe rezonanță şi respect*** iar **leading** ***modificarea propriului comportament astfel încât interlocutorul să urmeze aceste modificări***. Nu putem ghida pe cineva să treacă peste un pod dacă nu l-am construit mai întâi.

EXERCIȚII

1.EXERCIȚIU DE PACING .'

Participanți: 3 persoane

Roluri: ghid, explorator, observator

Durată: Aproximativ 45 minute

Desfăşurare

Exploratorul relatează ghidului despre o situație reală în care a fost implicat,

ultimul încercând să-l susțină pe plan verbal pentru a se exprima în bune condiții. Pe plan nonverbal, ghidul va observa şi va prelua reflectând unele elemente din conduita exploratorului. Este necesar a fi identificate acele aspecte care exprimă în mod esențial starea emoțională a exploratorului. ATENȚIE! Nu este suficientă o simplă oglindire, ci realizarea unui contact participativ autentic la nivel emoțional între cei doi. După câteva minute de la stabilirea acestui contact, ghidul va înceta reflectarea, modificându-şi conduita nonverbală (se uită la ceas, pe geam, schimbă poziția etc.), dialogul continuând în această manieră încă alte câteva minute.

Urmează o etapă de feedback şi analiză în care exploratorul comunică trăirile experimentate pe parcursul dialogului. Un rol important în această etapă revine observatorului, care va ajuta la stabilirea relației dintre tipul de contact stabilit între ghid şi explorator, pe de o parte şi emoțiile şi uşurința în exprimare a exploratorului, pe de altă parte.

Se schimbă rolurile.

2.EXERCIȚIU DE PACING ÎNCRUCIŞAT

Participanți: 2 persoane

Roluri: ghid, explorator

Durată: Aproximativ 20 minute

Exercițiul presupune în esență reflectarea unei componente a conduitei nonverbale a unei persoane cu ajutorul unei alte componente sau cu o altă parte a corpului. De exemplu, respirația partenerului poate fi reflectată la nivelul vocii, ritmul vorbirii cu ajutorul mişcărilor din mână sau al atingerilor etc. Indiferent de modalitățile utilizate, etapa de pacing poate fi urmată de una de leading. Evident, pot fi construite numeroase variante sau alternative ale acestui exercițiu.

Desfăşurare

Exploratorul şi ghidul stau față în față sau cumva lateral unul față de celălalt.

Ghidul îşi va plasa mâna pe umărul exploratorului şi în primă fază va încerca să surprindă patternul respirator al acestuia. În cea de-a doua etapă va puncta acest ritm cu apăsări foarte uşoare pe umărul ghidului. În etapa de leading ghidul (după câteva minute de pacing) va modifica ritmul apăsărilor încercând să determine pe explorator să urmeze acest ritm la nivel respirator. ATENȚIE! Exploratorul se va lăsa ghidat numai dacă prezența ghidului este securizantă şi dacă experiența propusă prin leading este una pozitivă şi favorabilă. Va fi mult mai uşor să ghidăm pe cineva către o stare de relaxare decât către una de teamă.

Exercițiul este urmat de o etapă de feedback în care cei doi analizează efectele şi dificultățile apărute.

Întrebările modelului Meta

Aşa cum arătam la capitolul 2., modelul Meta este un instrument foarte util în munca terapeutică şi nu numai. El reconectează experiența cu limbajul şi poate fi utilizat în trei mari direcții:

1. **Pentru culegerea de informații de calitate**. Uneori este important să ştim exact ce vor să spună oamenii. Dacă am, de exemplu, un client anxios, ca terapeut este necesar să aflu ce anume înseamnă anxietatea în modelul său despre lume, mai degrabă decât să consider că ştiu exact cum stau lucrurile cu el.

În acest model nu întâlnim întrebarea "De ce?", aceasta având doar o relevanță limitată - ea culpabilizează sau, în cel mai bun caz, atrage justificări şi explicații lungi, fără o legătură reală cu cazul.

2. **Pentru clarificarea înțelesurilor personale**. El oferă un cadru sistematic pentru a întreba "Ce anume vrei să spui?".

3.**Pentru sesizarea alternativelor**. Credințele, generalizările, regulile şi substantivările definesc limite personale, care aparțin însă cuvintelor şi nu lumii reale. Desprinderea consecințelor şi a excepțiilor poate lărgi uneori aria de viață

a persoanei sau poate contribui chiar la modificarea credințelor autolimitative.

Cum utilizăm însă modelul, ce întrebări vom pune în primul rând sau într-un anumit caz? Aceasta depinde de contextul comunicării, de clientul pe care-l avem în față şi de scopul pe care l-am stabilit. O primă modalitate este analiza rațională a patternurilor de limbaj utilizate de client, urmată de ierarhizarea şi abordarea acestora în ordinea importanței sau a frecvenței lor. Cea de a doua priveşte familiarizarea cu modelul, asimilarea lui profundă şi aplicarea lui ghidat de propria intuiție. Cea de-a treia modalitate vizează integrarea acestor întrebări în propriul dialog intern, ceea ce poate avea un efect mai puternic decât mai mulți ani de seminarii pe tema gândirii eficiente.

Tabelul de mai jos sintetizează întrebările din model

Operații	**Patern de limbaj**	**Exemple**	**Întrebări (abordare)**
Ştergeri	**Substantive nespecificate**	Lipseşte autorul acțiunii:"Masa a fost pusă"	Cine sau Ce anume?
	Verbe nespecificate	Lipsesc adverbele: "M-a ajutat"	Ce sau Cum anume?
	Comparații	Lipseşte un termen: "am fost slab", "mai bun"	În comparație cu ce sau cu cine
	Judecăți (evaluări)	Sunt o persoană egoistă	Cine face aprecierea?; Pe ce argumente se bazează?
	Substantivări	Verbele devin substantive: "Am o rezistență fizică slabă"	Transformarea în verbe şi solicitarea informațiilor lipsă:"Cine şi cum face?"
Distorsiuni	**Echivalență complexă**	Nu zâmbeşti, nut te bucuri; Nu mă priveşti, nu mă placi	Cum anume crezi că? Cum faci această legătură?
	Presupoziții	De când,….; Dacă,….;	Evidențierea

		Falsele alternative de alegere:"Vrei biscuiți sau ciocolată"	raționamentelor. Ce anume te face să crezi că?
	Cauză - efect	Implică un model cauzal simplu:"Mă plictiseşti; Mă faci să mă simt prost"	Cum anume A → B? sau Cum anume faci ca să răspunzi….atunci când X……?
	Citirea gândurilor	Propriu - zisă: E supărat darn u vrea s-o spună. Proiectată: Chiar nu-ți dai seama că sunt supărată?	Cum anume ştii / presupui ce gândeşte/ simte el? Cum anume ştii / presupui că el ştie ce simți /gândeşti ?
Generalizări	**Cuantificatori universali**	Împiedică apariția excepțiilor: Toți; Mereu; Nimeni; Niciodată	Evidențierea excepțiilor sau Exagerare şi reducere la absurd
	Operatorii modali ai posibilității	Pot; Nu pot; Aşa sunt eu.	Ce s-ar întâmpla dacă..?; Ce te împiedică să…? Cum te împiedici singur să…?
	Operatorii modali ai necesității	Reguli de conduită implicită: Trebuie; Nu trebuie; Am voie	Ce s-ar întâmpla dacă?

Există însă un risc şi totodată un avertisment ridicat de acest model, cel al strângerii de prea multe informații, de transformare a dialogului therapeutic într-un interogatoriu încrucişat, de a focaliza terapia pe terapeut şi nu pe client, după modelul investigative al medicinei alopate clasice. Este necesar să ne întrebăm permanent: "Am nevoie, foloseşte să aflu/ sau să ştiu asta?" " Corespunde aceasta scopului meu?" Este important să utilizăm întrebările acestui model numai în cadrul unei relații de rezonanță empatică, încredere deplină şi respect necondiționat pentru client în care scopul este mutual

împărtăşit. Întrebările repetate pot fi percepute ca agresive, deci unele provocări trebuie să nu fie foarte directe. Pentru a îndulci întrebările, putem folosi un ton al vocii liniştit şi politicos, putem întreba elegant şi precis, respectând decizia clientului privind răspunsul pe care ni-l furnizează.

În sfârşit, cum putem învăța să utilizăm acest model? O manieră foarte bună este ca timp de o săptămâna să exersăm una sau două dintre categoriile sale, construindu-ne pe plan mintal o serie de întrebări. Facem asta până ne familiarizăm cu modelul şi apoi vom putea şti cu uşurință ce întrebări vom folosi într-o situație sau alta. Clientul ne poate oferi, de asemenea, o serie de indicii privind partea importantă a unei afirmații, prin ceea ce subliniază prin voce sau prin limbajul corporal. O altă strategie este să-i urmărim discursul pentru câteva minute şi să sesizăm ce tip de pattern foloseşte mai frecvent, pentru ca apoi să lucrăm asupra lui.

Negocierea interpersonală. Construirea unui acord

NLP propune un model de mediere a negocierilor interpersonale prin care părțile aflate în conflict sau dispută pot fi ajutate să ajungă la un rezultat comun acceptat. Paşii urmați într-o mediere de succes sunt următorii:

1. Este specificată situația şi obiectul medierii între cei doi parteneri (natura conflictului sau a disputei).
2. Sunt precizate rezultatele vizate (aşteptate) de către fiecare în parte.

Cei doi sunt ghidați către găsirea unui scop sau rezultat comun, cu care amândoi sunt de acord. Pentru aceasta este necesară de obicei redefinirea scopurilor şi plasarea acestora la un nivel mai înalt de generalitate.

4. Este utilizată apoi încheierea condiționată a negocierii (acordul condiționat).
5. Mediatorul se centrează asupra obiecțiilor partenerilor, în vederea soluționării acestora. Dacă există obiecții:
   a. Fiecare partener al negocierii este întrebat ce obține prin respectiva

obiecție. întrebările modelului Meta pot fi un instrument foarte util pentru ghidarea partenerilor de negociere către un scop sau rezultat cu care amândoi sunt de acord.

b. Fiecare partener este întrebat ce se va întâmpla dacă nu reuşesc să ajungă la un acord, care sunt consecințele lipsei acestui acord. Această soluție va fi utilizată numai dacă părțile nu cooperează în negociere.

ACORDUL CONDIȚIONAT

Acest model oferă mediatorului unele sugestii cu privire la cerințele ce trebuiesc satisfăcute încă de la începutul negocierii pentru ca aceasta să poată fi finalizată cu succes, printr-o soluție de tip învingător - învingător.

Presupunem că ne aflăm într-o situație de negociere între două persoane (A şi B), în care A face o propunere lui B iar acesta ridică o obiecție la propunerea lui A. A la rândul său va reformula obiecția lui B, condiție de bază pentru realizarea acordului condiționat. Realizarea acordului condiționat presupune acceptarea propunerii lui A de către B cu condiția satisfacerii obiecției ridicate de B. Satisfacerea acestor obiecții este cel mai adesea condiționată de reformularea lor astfel încât să devină acceptabile pentru ambele părți. În acest mod obiecțiile ridicate de către parteneri sunt folosite în favoarea negocierii şi a atingerii unui acord. Este important pentru mediator să țină cont de toate obiecțiile ridicate de către parteneri. Dacă unul dintre aceştia refuză acordul, probabil există încă unele obiecții nemărturisite.

Capitolul 5 -*NLP şi psihoterapia* –

- Unii autori au încercat argumentarea apartenenței NLP la curentul umanist-experiențial din psihoterapie. În momentul de față considerăm mai util a privi NLP din perspectiva abordării integrative în psihoterapie. Ca direcție de mare actualitate, abordarea integrativă vizează cel puțin două aspecte fundamentale.

1. Depăşirea unor limite inerente fiecăreia dintre marile orientări psihoterapeutice cât şi ale şcolilor sau sistemelor terapeutice particulare. Sunt vizate aspecte ca: accentul exagerat pus asupra trecutului şi sexualității în psihanaliză, în dauna prezentului şi a altor laturi ale vieții personale, centrarea excesivă a demersului terapeutic asupra aspectelor cognitive şi comportamentale în dauna celor emoționale şi corporale specifică orientării cognitiv-comportamentale; insuficienta preocupare pentru validare şi psihodiagnoză în unele abordări de factură experiențială.
2. Integrarea elementelor de teorie şi tehnică aparținând unor şcoli sau orientări diferite în modele de lucru unitare, centrate pe eficiența în abordarea cazurilor concrete. Sunt vizate acele aspecte bine dezvoltate şi utile specifice fiecărei şcoli.

Fiecare sistem terapeutic poate fi apreciat în funcție de măsura în care întruneşte cerințele unui model integrativ. Din această perspectivă putem afirma că NLP valorifică foarte bine numeroase elemente aparținând orientării experiențiale (gestalt-terapie, psihoterapia centrată pe client etc.), orientării cognitiv-comportamentale şi abordării ericksoniene. Ideile psihanalizei sunt absente sau se regăsesc într-o formă dublu filtrată, după cum au fost preluate, mai întâi în gestalt-terapie şi de aici în NLP. Faptul că NLP ca sistem terapeutic nu integrează contribuțiile psihanalizei poate constitui o limită a sa, importanța ideilor psihanalitice pentru psihoterapie fiind bine cunoscută tuturor specialiştilor (chiar dacă unii ar înclina să afirme că aceasta este doar teoretică).

În altă ordine de idei, background-ul unui psihoterapeut de orientare integrativă presupune o formare cât mai variată, care să includă elemente teoretice şi metode aparţinând mai multor şcoli din cadrul celor trei mari orientări terapeutice. Din acest punct de vedere, formarea exclusiv în NLP este insuficientă, ea necesitând a fi completată, mai ales dacă este vizată posibilitatea psihoterapeutului de a aborda cu succes o cazuistică variată. Dintr-un alt punct de vedere, formarea în NLP oferă specialistului un bagaj de cunoştinţe, tehnici şi abilităţi de lucru extrem de valoroase în activitatea practică, ce pot fi cu uşurinţă integrate unui sistem terapeutic mai complex. Una dintre preocupările noastre de bază, de exemplu, este aceea de integrare a modelelor şi tehnicilor NLP în sistemul terapiei experienţiale a unificării, sistem ce tinde către integrativitate.

În acest capitol sunt prezentate cele mai importante tehnici şi modele NLP din domeniul psihoterapiei. Ele nu sunt nimic altceva decât aplicaţii ale ideilor şi modelelor de bază descrise în primele trei capitole.

O privire de ansamblu asupra procesului terapeutic

Pentru psihoterapeutul care intenţionează să utilizeze în activitatea sa modelele şi tehnicile NLP este necesară parcurgerea unui minim de training formativ, prin care să-şi formeze sau perfecţioneze următoarele abilităţi: a. Capacitatea de observare şi utilizare a manifestărilor legate de corporalitatea clientului (indicatori de acces); b. Abilităţi de calibrare; c. Abilităţi de pacing şi leading; d. O bună flexibilitate şi expresivitate corporală şi a vocii.

În plus faţă de abilităţile enumerate în paragraful anterior, există două aspecte esenţiale pentru orice psihoterapeut sau pentru orice persoană care ajută pe cineva să facă schimbări în propria viaţă.

1.Primul este **relația** - a construi şi a menține un raport de rezonanță cu clientul, pentru a stabili o atmosferă de încredere, acceptare, siguranță.

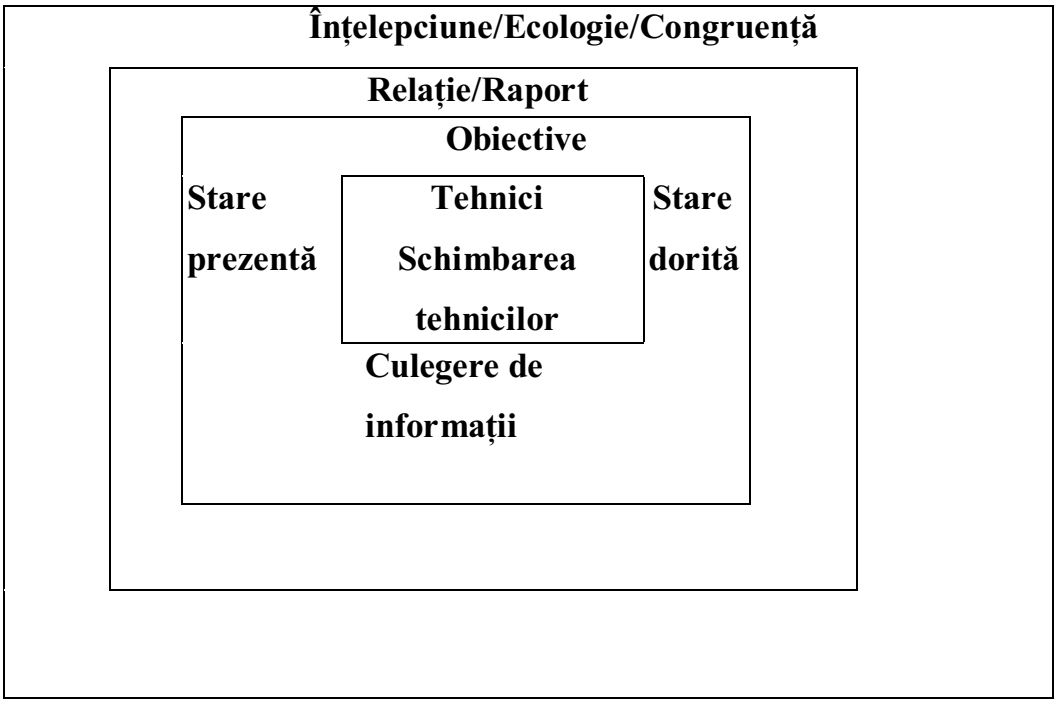
2.Cel de-al doilea este **congruența,** armonizarea. Este necesar să fii complet armonizat în tot ceea ce faci pentru a ajuta pe cineva; lipsa congruenței va genera mesaje amestecate şi va scădea eficiența procesului de schimbare. Aceasta înseamnă a acționa cu convingerea că tehnicile vor avea efect. Congruența reprezintă starea de acord, de coerență internă a psihoterapeutului care crede în ceea ce face sau spune şi lasă ca acest fapt să vie vizibil în exterior, pentru client.

Relația şi congruența sunt două cadre de lucru ce se plasează la un nivel semantic mai înalt decât orice tehnică ce poate fi aplicată în contextul lor.

Cadrul obiectivelor este folosit pentru a culege informații despre problemele clientului, **starea prezentă şi cea dorită şi resursele necesare** pentru a o atinge pe ultima. În cadrul acestui demers este necesară acordarea unei atenții sporite, o sensibilizare la totalitatea stimulărilor senzoriale - **acuitate senzorială,** concomitent cu intenția de a răspunde necesităților de schimbare ale persoanei.

Tehnicile pot fi aplicate numai în cadrul acestor structuri. Uneori tehnicile au înțelesuri fixe, alteori nu, de aceea terapeutul trebuie să fie pregătit pentru a varia paleta tehnicilor, pentru a le abandona şi a utiliza altele, în ordinea atingerii scopului - **flexibilitate.** Ele trebuie folosite cu grijă şi înțelepciune, ținând cont de relația cu clientul şi de echilibrul intern al acestuia. Intenția de bază a NLP este de a oferi întotdeauna mai multe alternative, niciodată de a le restrânge.

Aceste aspecte sunt ilustrate în figura de mai jos (după O'Connor şi Seymour, 1993).



Stephen Lankton (1981) prezintă o hartă pentru organizarea modului de utilizare a instrumentelor şi tehnicilor terapeutice în lucrul cu clientul. Iată aşadar cum ar putea arăta schema unui proces terapeutic:

Tehnici, instrumente de lucru	**Stabilirea raportului terapeutic (relația)**	**Adunarea de date**	**Accesare Resurse**	**Programarea comportamentului şi experiența reconstrucției**
Pacing	Canal/ canal	Continuă legătura	Continuă legătura	Continuă legătura

Potrivirea sistemelor de reprezentări	Armonizarea predicatelor	Datele sunt cel mai bine culese prin folosirea sistemului de reprezentări conducător,dominant (leading)	Utilizarea sistemului de reprezentări dominant	Fiecare sistem reprezentațional va dispune de resurse valoroase
Over lapping		Suprapunere pentru reprezentări complete/ întregi	Folosite pentru a obține reprezentări complete	Folosite "future pace"
Întrebările modelului Meta		Pentru a obține răspunsuri bazate pe senzorialitate, pentru a identifica forma de limitare a experienței	Ajută la specificarea resurselor necesare pentru obținerea stării dorite	
Ancorarea	Ancorează relația; selectează cuvintele pentru a stabili legătura		Folosite pentru a construi mici schimbări cu resursele dorite	Folosite pentru a asocia componentele senzoriale (ale sistemelor reprezentaționale şi comportamentul)

Un alt considerent de maximă generalitate legat de înțelegerea procesului terapeutic vizează abordarea acestuia în termini de schimbare. Prin excelență, orice proces terapeutic este unul de schimbare, iar orice tehnică sau demers care este utilizat în cadrul său vizează producerea de schimbări cu diferite grade de generalitate, plasate la diferite nivele în profunzimea psihologiei clientului, al emoțiilor, atitudinilor, modului de gândire sau al comportamentului acestuia.

Aspectul schimbării vizează deci atât o intenție cu caracter programatic a sistemului terapeutic, cât şi ansamblul rezultatelor procesului, concretizate în achizițiile realizate de client în urma psihoterapiei. De aici putem concluziona cu privire la necesitatea conştientizării de către client a nevoii de schimbare, precum şi la existența unei dorințe de schimbare personală a acestuia. Aceste elemente sunt deosebit de importante în desfăşurarea procesului terapeutic, a cărui primă etapă se axează în numeroase cazuri exclusiv asupra lor. Este vorba despre o bună motivație pentru psihoterapie şi schimbare a clientului.

Există două mari tipuri de schimbare care apar în cadrul psihoterapiei:

1. Schimbarea de prim ordin

Este cel mai simplu caz de schimbare, în care avem un singur obiectiv - o stare diferită sau un răspuns anume într-o situație dată, de exemplu: mereu te înfurii în prezența unei persoane; te simți inconfortabil când ai de rezolvat unele probleme de muncă etc.

Simpla reformulare este un mod bun de a începe schimbarea acestui tip de situații, descoperind când pot fi folositoare aceste răspunsuri şi ce anume altceva pot însemna ele. Tehnicile de ancorare a resurselor sunt şi ele utile, la fel cele de destructurare, suprapunere şi înlănțuire a ancorelor, care aduc la dispoziția clientului resurse suplimentare aparținând altor contexte. Starea sau procesul inițial au fost ancorate, aşa că vom folosi acelaşi proces care a dus la fixarea unei stări pentru schimbarea ei. Generatorul de noi comportamente şi repetiția mentală de asemenea pot fi utile dacă este necesară crearea unei noi

abilități sau a unui nou comportament.

Uneori tehnicile de ancorare nu vor da rezultate în cazurile în care persoana răspunde în mod necontrolat la anumite obiecte sau situații. Evenimentele trecute pot face dificilă orientarea în prezent. Schimbarea istoriei personale poate să nu funcționeze deoarece pot exista experiențe traumatice trecute despre care clientului îi este greu chiar să se gândească fără a se simți prost. Aceste evenimente trecute pot duce la apariția fobiilor, în care un obiect sau o situație generează instantaneu şi automat starea de panică, fiind asociate cu traumele din trecut.

2. Schimbarea de ordin secundar

Defineşte situația în care avem obiective multiple şi în care sunt implicate considerații secundare. Probabil toate terapiile implică acest tip de schimbare. De exemplu, o nouă resursă sau un nou tip de răspuns, odată achiziționate, necesită declanşarea unor procese de creştere şi reechilibrare la nivelul întregii personalități a clientului. în cazul schimbării de prim ordin, aceste lucruri se întâmplă de la sine, obiectivele secundare fiind suficient de neînsemnate pentru a putea fi ignorate. Acest tip de schimbare descrie cel mai bine situațiile în care neîndeplinirea unor obiective de ordin secundar blochează sau împiedică realizarea obiectivului principal al clientului.

Lucrul cu submodalitătile

Există două premise fundamentale de la care pornesc toate tehnicile de lucru asupra submodalităților. Prima ar fi aceea că operăm cu reprezentări ale experiențelor sau situațiilor trecute - o parte importantă a experienței subiective constă în operarea pe plan mental cu impresii senzoriale externe sau interne. Dispunem de reprezentări senzoriale pentru majoritatea experiențelor emoțional semnificative, indiferent dacă sensul acestor emoții este pozitiv sau negativ. Cu alte cuvinte, majoritatea stărilor emoționale au asociate reprezentări de tip senzorial, care conțin elemente ale situației inițiale care a prilejuit emoția. De

câte ori retrăim o emoție, ne evocăm reprezentarea situației inițiale care a provocat-o. Cu alte cuvinte, ne putem aştepta ca cel mai adesea clienții să dispună de reprezentări ale stărilor emoționale problematice, de tip „anxietatea mea este ceva mare şi cețos, în care atunci când intru nu mai pot vedea", „atunci când mă simt deprimat îmi vine în minte o imagine care ..." sau „atunci când simt starea de panică parcă începe să se învârtească totul cu mine".

Conform celei de-a doua premise, sensul experiențelor subiective este dat de reprezentările pe care le avem asupra lor şi mai puțin de situațiile reale în sine - harta este diferită de teritoriu. Mai mult decât atât, sensul reprezentărilor, deci al experiențelor, este dat de unele dintre elementele interne componente ale acestora, deci de unele dintre submodalitățile de care dispun, acestea apărând drept coduri fundamentale de operare ale creierului uman.

O altă idee importantă este aceea că noi nu suntem afectați de evenimentele trecute, ci de amintirile pe care la avem despre ele. Odată ce un eveniment s-a întâmplat, el a intrat în trecut şi nu ne mai putem întoarce pentru a modifica ceva la el; experiența subiectivă se desfăşoară exclusiv în prezent. Chiar dacă nu putem modifica evenimentele trecute, nimic nu ne opreşte să modificăm amintirile pe care le avem despre ele, de fapt semnificația lor, dată, aşa cum am văzut, de câteva submodalități.

Deşi putem lucra asupra submodalităților oricăruia dintre cele 4 mari sisteme reprezentaționale, majoritatea tehnicilor descrise în literatură privesc sistemul vizual. Responsabile pentru aceasta sunt pe de o parte faptul că există probabil o preponderență statistică a sistemului vizual ca sistem reprezentational dominant iar pe de altă parte faptul că receptăm în manieră vizuală o parte semnificativă a informațiilor despre lume, ceea ce permite aproape oricărei persoane să opereze cu uşurință în cadrul acestui canal senzorial, indiferent dacă are un alt sistem reprezentațional dominant.

Ecranul mental

O tehnică utilă şi importantă pentru lucrul asupra submodalităților este cea a ecranului mental, prin care se solicită clientului să vizualizeze un ecran interior, reprezentările sale fiind proiectate pe acest ecran. Ideea de ecran implică două considerente importante:

1. Disocierea de situație şi
2. Ideea de control asupra acesteia.

Este important ca, atunci când clientul lucrează asupra unor experiențe negative sau traumatice, să fie disociat de acestea, adică să le privească din afară, de la o anumită distanță, ca şi cum ar privi la altcineva. Majoritatea situațiilor negative sunt experimentate în manieră asociată şi de multe ori această singură modificare la nivelul submodalităților (disocierea) modifică semnificativ trăirea situației. în altă ordine de idei, este util pentru client să poată avea un control măcar minimal asupra stărilor sale. Ideea de a lucra asupra reprezentărilor controlând o imagine care se derulează pe ecranul interior al propriei minți include ideea posibilității de a controla reprezentările, experiențele şi stările emoționale.

Lucrul cu submodalitățile critice

Cel mai interesant aspect legat de utilizarea terapeutică a submodalităților îl constituie lucrurile care se întâmplă atunci când facem unele schimbări la nivelul acestora. Unele pot fi schimbate fără a se întâmpla nimic, altele, în schimb, sunt cruciale, definitorii pentru anumite experiențe şi amintiri. Modificându-le pe acestea din urmă, felul în care persoana simte, trăieşte şi interpretează respectiva amintire sau experiență se va modifica radical. De obicei, impactul şi sensul amintirilor depind de câteva submodalități critice şi mai puțin de conținutul lor propriu zis. Modificarea submodalităților **critice** ale

unor experienței este o chestiune de experiență personală, dificil de descris în cuvinte, care trebuie experimentată pentru a fi înțeleasă.

Atunci când lucrăm asupra submodalităților unei reprezentări, o mare atenție trebuie acordată descoperirii acelor submodalități critice pentru respectiva experiență şi schimbărilor ce pot fi operate la nivelul acestor submodalități, astfel încât sensul, valoarea negativă a experienței clientului să se modifice. Mai este necesar, de asemenea, să existe o disponibilitate a clientului de a lucra asupra propriilor reprezentări despre evenimentele trecute. Holdevici (1995, pp. 128 - 136), descrie o serie de tehnici bazate pe modificarea submodalităților care pot fi lecturate de cei interesați.

Mai este util de menționat faptul că tehnicile de modificare a submodalităților sunt folositoare şi eficiente în multe situații, chiar atunci când lucrăm asupra unor tulburări afective de intensitate şi profunzime mai accentuată. Ele pot fi utilizate la fel de bine şi atunci când clientul se află în stare de conştiință normală şi când se află în relaxare sau hipnoză. Când lucrăm cu starea de relaxare sau hipnoză, este necesar ca după terminarea lucrului să avem un dialog cu clientul, prin care să clarificăm modificările operate de acesta asupra submodalităților şi consecințele acestor modificări asupra experienței.

EXERCIȚIU EXEMPLIFICATIV (instructaj):

Vă puteți acorda câteva minute pentru a vă relaxa, pentru a găsi o poziție comodă în care să vă aşezați şi să vă permiteți o experiență plăcută de destindere, să acordați atenție corpului dumneavoastră, să-l observați şi să înțelegeți cum se conectează trăirile corporale cu cele emoționale şi cu gândurile sau amintirile care vă trec prin minte. Dacă ați făcut acest lucru probabil vă aflați suficient de „in downtime" pentru a începe lucrul cu ecranul mental.

Vă puteți imagina acest ecran ca pe un ecran de TV, de cinema sau ca pe un monitor, orice cadru bine delimitat este foarte bun, un cadru cu ajutorul căruia vă

puteți explora lumea interioară, gândurile, amintirile. Vă aşezați la o distanță confortabilă față de acest ecran interior al minții sau plasați ecranul la o distanță confortabilă față de dumneavoastră, de unde puteți vedea bine tot ce apare pe ecran.

Lăsați ca pe ecran să apară imagini, gânduri sau amintiri şi observați cum se derulează acest proces, cum faceți pentru a fi martorul propriei lumi interioare, care este modalitatea prin care puteți controla imaginile care apar, cum funcționează comenzile ecranului,... încercați să opriți o imagine pe ecran sau să o faceți să circule mai repede, modificați sonorul, luminozitatea, contrastul etc.

Opriți acum pe ecran în fața dumneavoastră imaginea unei situații sau eveniment care v-a produs o emoție negativă dar de intensitate moderată şi începeți s-o explorați în acest fel. Observați ce s-a întâmplat cu ea dacă ați oprit-o pe ecran, după care puteți încerca s-o micşorați sau s-o îndepărtați de dumneavoastră. O puteți plasa undeva sus sau undeva jos, în stânga sau în dreapta şi de fiecare dată să observați ce se întâmplă cu dumneavoastră în timp ce priviți şi faceți aceste modificări. Veți observa că unele modificări n-au nici un haz, nici un sens şi puteți renunța la ele, puteți lăsa imaginea aşa cum a fost inițial, în timp ce alte modificări vor schimba ceva fundamental. Sunteți liber să alegeți ce modificări faceți şi pe care le rețineți. Puteți încerca să dați sonorul mai tare sau mai încet, mai pe başi sau mai pe înalte, să modificați culoarea, contrastul sau să faceți un acord fin al imaginii de pe ecran şi de fiecare dată să notați schimbările care apar.

Puteți alege în final una sau două modificări esențiale pe care să le rețineți, să fixați noua imagine, apoi s-o lăsați să se întoarcă de unde a venit, undeva în memoria dumneavoastră. Observați ce se află acum pe ecran şi lăsați-l şi pe acesta să revină la locul său. Observați-vă starea emoțională şi senzațiile pe care le aveți la nivel corporal. Reveniți în prezent, la realitatea care vă înconjoară.

Încercați acum să vă gândiți încă o dată la acea situație care v-a produs o stare emoțională negativă. Ce imagine vă vine acum în minte şi care este starea

emoțională pe care o experimentați acum? Dacă nimic nu s-a modificat, probabil nu ați reuşit să identificați detaliile care contează, deci puteți relua exercițiul şi să căutați acele modificări, acele detalii care pot schimba realmente lucrurile.

Swish pattern

Prezentăm în continuare o tehnică ce include şi depăşeşte lucrul cu submodalitățile critice. Tehnica poartă numele de Swish pattern şi este aplicabilă în cazurile în care există comportamente, răspunsuri sau obişnuințe defavorabile, de care clientul doreşte să scape. Este o tehnică prin care comportamentul sau starea problematică sunt schimbate prin reorientarea lor în altă direcție, deci printr-un proces de schimbare generativă.

PAŞI:

1. Alegerea unui comportament sau a unei stări care urmează a fi modificată, precum şi a unei situații în care clientul doreşte să dispună de mai multe resurse, de exemplu o situație de tip relațional. Mâncatul compulsiv sau fumatul sunt exemple bune de comportamente nedorite.

2. Abordarea comportamentului nedorit ca pe o resursă, explorarea şi identificarea acelui element care îl declanşează. Este ca şi cum clientul ar încerca să învețe pe cineva despre acest comportament. Este important să identificăm acel element specific, intern sau extern, care

declanşează comportamentul nedorit şi clientul să dispună de o bună reprezentare asupra sa. Este necesar ca el să experimenteze această imagine din poziție asociată.

3. Identificarea a cel puțin două submodalități care vor fi modificate în cadrul acestei reprezentări şi care sunt capabile a schimba modul în care clientul reacționează la ea. în multe cazuri vor funcționa mărimea şi strălucirea. Micşorarea sau mărirea, creşterea sau scăderea strălucirii imaginii vor avea de asemenea impact în suficient de multe cazuri. Dacă acestea nu

funcționează, vor fi căutate altele două, cu precizarea că ele trebuie să fie de tip analogic sau continuu, să permită variații gradate. Ele sunt testate pe o altă imagine pentru a verifica dacă au efectul dorit.

Clientul este scos din stare cerându-i să se gândească câteva momente la altceva.

4. Clientul îşi construieşte o imagine nouă despre sine, în care dispune de resursele de care are nevoie sau se comportă într-un anumit mod. Este important ca această reprezentare să fie completă şi foarte clară: cum se va simți, faptul că va putea dispune de mai multe posibilități, că va avea anumite calități etc şi nu că se va comporta într-un anume fel. Totodată, ea trebuie să fie experimentată în manieră disociată, pentru a fi motivantă şi atractivă. O imagine asociată poate da clientului impresia că a realizat deja schimbările dorite şi nu-l va mai motiva.

Clientul verifică dacă această imagine despre sine răspunde criteriilor ecologice. În cazul în care intră în contradicție cu alte aspecte importante ale vieții şi mediului clientului, ea va fi modificată, ajustată astfel încât contradicțiile să fie eliminate.

Clientul identifică resursele de care are nevoie să dispună această nouă imagine a sa pentru a putea depăşi sau face față comportamentului negativ inițial. El se va asigura că această imagine este echilibrată, realistă, credibilă şi posibil de atins, precum şi de faptul că nu este condiționată de orice situație particulară.

Clientul este scos din stare.

5.Lucrul asupra imaginii declanşatoare a comportamentului negativ nedorit.

Clientul şi-o imaginează ca mare şi foarte strălucitoare (dacă acestea sunt submodalitățile alese), după care plasează în colțul ei o imagine mică şi întunecată a noii sale viziuni despre sine. Apoi, foarte repede, face ca, simultan, imaginea negativă să devină mică şi întunecată iar cea pozitivă mare şi

strălucitoare. Esența procesului este viteza cu care clientul face această transformare, precum şi simultaneitatea modificării celor două imagini. Poate fi de folos ca clientul să-şi imagineze un sunet ca un fâsâit[1] care să reprezinte acest proces de dublă transformare, ca el să lase sunetul să exprime starea pe care o simte atunci când devine noua sa imagine.

Procesul este repetat rapid de minim 5 ori. Dacă se lucrează cu ecranul mental, este indicată curățirea prealabilă a ecranului de către client înainte de fiecare repetiție, văzând pe el ceva diferit. Un proces de transformare inversat va avea efect invers şi va anula transformarea pozitivă, deci este necesar să ne ghidăm clientul pentru a face transformările în sensul dorit. Este posibil ca după 5 repetiții schimbarea să nu funcționeze. În acest caz trebuie căutate alte submodalități critice sau o nouă imagine de sine a clientului mai completă sau mai realistă.

6. Când clientul este satisfăcut de modificările obținute, achizițiile sale sunt testate prin **tehnica conectării cu viitorul(future pacing).**

El îşi evocă imaginea declanşatoare a comportamentului negativ şi sesizează dacă răspunsul său se modifică, după care se imaginează în următoarea situație în care ar putea apărea comportamentul negativ şi verifică dacă apare un răspuns diferit, nou.

Tehnici de ancorare

Lucrul cu ancorele este poate cel mai simplu şi eficient mod de schimbare a comportamentului clientului. Principalul său beneficiu este acela al utilizării propriilor stări pozitive.

Ideea de la care pornesc tehnicile de ancorare este aceea că putem alege ce asocieri facem şi că ne putem construi ancorele pe care le dorim, cu alte cuvinte, putem trece în planul conştiinței procesul inconştient natural. Putem analiza acele experiențe pe care le percepem ca dificile, blocante, stresante sau ca pe nişte provocări şi în urma acestei analize să decidem în avans în ce stare

am dori să ne aflăm atunci când ne confruntăm cu ele. Pentru cele mai multe dintre situațiile neplăcute putem crea noi asocieri şi noi răspunsuri la ele, folosind ancorele şi tehnicile de ancorare. Or, acest lucru poate fi esențial pentru confortul vieții multor clienți şi nu numai.

Există două mari stadii ale oricărui proces de ancorare:

1.Alegerea stării emoționale dorite şi

2.Asocierea cu un stimul sau ancoră, astfel încât s-o putem aduce în prezent oricând dorim prin utilizarea ancorei. Sportivii, de exemplu, folosesc adesea ca ancore mici ritualuri sau mascota echipei, pentru a-şi crea o stare pozitivă potrivită competiției. Tot ancorele pot explica de ce multe echipe de fotbal câştigă majoritatea meciurilor atunci când joacă „acasă".

La fel ca şi în procesul natural, ancorele construite în cadrul lucrului terapeutic pot aparține oricăruia dintre sistemele reprezentaționale. Se recomandă adesea ca pentru ancorarea unei stări să se folosească o ancoră în fiecare sistem reprezentațional. Mai mult, ancorele trebuie să îndeplinească anumite condiții:

1. Să fie plasate atunci când starea pozitivă se apropie de vârf. în cazul în care asocierea se face după ce starea pozitivă a depăşit momentul de maxim, ancorăm de fapt ieşirea din stare. Dacă ancorăm o stare la debutul ei, resursa câştigată astfel s-ar putea să nu fie suficientă pentru a face față situației.

2. Să fie unice şi distincte. Ar fi interesant de constatat ce s-ar întâmpla dacă o ancoră pentru o stare anume a unei persoane ar coincide cu un stimul cu care se întâlneşte, să spunem, de 20-30 de ori pe zi. Este cazul cuvintelor cheie care se folosesc în hipnoterapie pentru aprofundarea transei. Dacă persoana le-ar întâlni frecvent în viața sa cotidiană, ar exista permanent riscul de a intra în transă în diferite situații.

3. Să fie uşor de repetat exact. Această condiție priveşte două aspecte. în primul rând, lungimea şi complexitatea stimulului trebuie să permită repetarea

lui exactă. în al doilea rând, trebuie acordată atenție nuanțelor şi expresiilor emoționale asociate lui (în cazul ancorelor verbale sau al mişcărilor corporale). O expresie emoțională particulară sau o nuanță a vocii anume sunt binevenite, cu condiția ca ele să poată fi amintite şi repetate cu uşurință de client atunci când doreşte. Trebuie menționat că, dacă stimulul cu care este asociată o stare nu va fi repetat cu exactitate, el nu va funcționa ca ancoră.

4. Să fie legate de o stare pe care clientul o poate experimenta uşor şi complet. Este greu de presupus că ancora pentru starea de curaj a unui fricos va funcționa, în condițiile în care acesta nu ştie cum este atunci când simți curajul, când el nu a experimentat niciodată această stare.

Pornind de la aceste idei generice, în **NLP** au fost dezvoltate câteva **tehnici** care folosesc ideea de ancoră, pe care le vom prezenta în continuare.

Ancorarea Resurselor

PAŞI:

1. Din poziție disociată, clientul identifică situația în care doreşte să se manifeste mai eficient.
2. Este identificată cu precizie resursa (starea) de care are nevoie în acea situație.
3. Clientul verifică dacă resursa este cea potrivită, exact aceea de care are nevoie. „Dacă ai dispune de această resursă în situația X, chiar ai putea face față cu succes?" Dacă resursa nu este cea potrivită situației se reia pasul 2.
4. Identifică o situație din viața lui în care a dispus de respectiva resursă. Dacă nu poate, alege o persoană care o deține sau îşi imaginează. E preferabil ca această soluție să rămână totuşi ca o ultimă opțiune, resursa trebuind să fie a clientului.
5. Alege ancorele pe care le va folosi în fiecare sistem reprezentațional, deşi

uneori este suficientă şi o singură ancoră.

6. Clientul îşi schimbă poziția într-una de implicare deplină (asociat) în situația în care a dispus de acea resursă şi o reexperimentează plenar (în toate cele 3-4 sisteme reprezentaționale principale). După ce starea resursă ajunge la vârf, este scos din stare prin reorientarea atenției către altceva.

7. Se reia procesul iar atunci când starea se apropie de vârf sunt conectate ancorele. Clientul păstrează o perioadă starea pozitivă, apoi îl scoatem din ea.

8. Testarea ancorelor (a asocierii) prin aplicarea lor şi confirmarea sau infirmarea apariției stării resursă. Dacă aceasta nu apare după aplicarea ancorelor se reia pasul 7.

Este identificat un semnal care să-i permită clientului să ştie că se află în situația în care are nevoie de starea resursă. „Cum vei şti că te afli în acea situație?" Acest semnal îi va aminti să folosească ancorele iar în timp va funcționa chiar el ca ancoră.

Ancorarea resurselor reprezintă o abilitate ce poate fi învățată şi perfecționată şi totodată o tehnică importantă pentru creşterea libertății emoționale a clientului, cu atât mai mult cu cât în cultura occidentală există credința că stările emoționale sunt involuntare, ele fiind create de circumstanțe sau de ceilalți.

Pe aceeaşi ancoră pot fi conectate mai multe stări pozitive, rezultând astfel o ancoră foarte puternică. Tehnica poartă numele de suprapunerea resurselor.

Înlănțuirea ancorelor

Ancorele pot fi conectate între ele, astfel încât una va conduce către cealaltă. Fiecare joacă rolul unei verigi dintr-un lanț şi o declanşează pe următoarea. Într-un fel, ancorele sunt oglindirea în afară a felului în care noi ne creăm conexiuni şi circuite inter-neuronale între un stimul inițial şi un răspuns nou. Conectarea ancorelor ne permite să trecem foarte uşor, aparent automat, printr-o succesiune de stări diferite. Această înlănțuire poate fi utilă mai ales atunci când starea problemă este foarte puternică iar cea resursă prea îndepărtată pentru a fi atinsă într-o singură şedință.

De exemplu, îmi pot aminti o situație în care m-am simțit frustrat. Pot de asemenea identifica semnul (stimulul) care îmi declanşează starea. Chiar dacă mi se pare că lumea conspiră împotriva mea, că are ceva cu mine, încă pot alege şi controla felul în care reacționez la această conspirație. Pot de exemplu să aleg ca sentimentul frustrării să nu-mi modifice imaginea despre lume. Atunci când sesizez semnalul care-mi declanşează starea de frustrare, pot decide în ce stare vreau să intru în continuare. Poate curiozitate iar după ea chiar creativitate.

Pentru a-mi construi lanțul de ancore nu trebuie decât să-mi amintesc o situație în care am fost curios şi s-o ancorez, să ies din această stare şi să-mi amintesc un moment în care am fost creativ după care pot ancora şi această stare. Ulterior, imediat ce sesizez semnalul care-mi declanşează starea de frustrare, voi declanşa ancora pentru curiozitate iar când aceasta se apropie de maxim, pe cea pentru creativitate. Această asociere o voi exersa până ce ea devine automatizată. Astfel, îmi voi crea o rețea de conexiuni neuronale prin care trec uşor de la frustrare către curiozitate şi apoi către creativitate.

Această tehnică este foarte eficientă în psihoterapie, ea putând fi utilizată şi în cazuri de tulburări afective de intensitate mai mare.

Distrugerea(anihilarea) ancorelor

Ce s-ar întâmpla dacă aş încerca să mă simt în acelaşi timp vesel şi trist? Ce s-ar putea întâmpla dacă aş acționa simultan două ancore opuse?

Pentru a anihila o stare negativă este necesar să o ancorăm, să ancorăm apoi o stare pozitivă iar în final să punem în funcție simultan cele două ancore. După o scurtă perioadă de confuzie, starea negativă se schimbă şi o nouă stare ia naştere.

PAŞI:

1. Identificarea stării problematice şi a unei stări pozitive pe care persoana preferă s-o aibă disponibilă.
2. Clientul este ghidat în experimentarea stării pozitive. Este scos din stare prin focalizarea atenției către altceva.
3. Este reexperimentată starea pozitivă şi ancorată atunci când se apropie de vârf. Ieşire din stare.
4. Este testată ancora pozitivă (calibrare). Dacă nu funcționează, se repetă paşii anteriori. După ce ancora pozitivă este fixată, clientul este scos din stare.
5. Se identifică starea sau experiența negativă şi se repetă paşi 2-4 ancorând-o printr-o altă ancoră.

Ieşire din stare.

6. Clientul e ghidat, pe rând, în experimentarea celor două stări, folosind ancorele. Se repetă procedeul fără a scoate clientul din stare de fiecare dată înaintea trecerii de la o stare la alta,
7. Clientul este ajutat să conştientizeze schimbările care apar, după care acționează simultan ambele ancore. Atenție la manifestările sale corporale şi fiziologice. Probabil vor apare semne de confuzie. Ancora negativă va fi îndepărtată înaintea celei pozitive.

8. Este testat procedeul prin cererea ca clientul să recreeze experiența negativă sau prin acționarea ancorei respective. De dorit este ca persoana să intre într-o stare nouă, diferită sau într-o stare pozitivă. Dacă reapare starea negativă este necesară descoperirea unor resurse suplimentare de care are nevoie clientul, care vor fi ancorate prin suprapunere pe ancora pozitivă. Se reia apoi procesul de la pasul 6.

9. Se solicită clientului să se gândească la o situație din viitorul apropiat în care se aşteaptă să se simtă negativ. Este asistat să parcurgă această experiență pe plan imaginar, notându-se starea prin care trece (calibrare). Dacă ceva nu funcționează şi reapare starea negativă, clientul e ajutat să descopere alte resurse suplimentare, care vor fi suprapuse pe ancora pozitivă, după care se reia procesul de la pasul 6.

Distrugerea(anihilarea) ancorelor nu va funcționa decât dacă starea resursă este mai puternică decât cea negativă iar pentru aceasta poate fi necesar să suprapunem mai multe resurse pe aceeaşi ancoră pozitivă. Un mod în care putem explica modul în care funcționează această tehnică este să ne imaginăm că sistemul nervos încearcă să intre simultan în două stări mutual incompatibile. Nu va putea, deci va face ceva diferit. Vechiul pattern este spart şi unul nou se creează. Aceasta explică confuzia care apare adesea atunci când două ancore se anihilează reciproc.

Ancorele permit ca persoana să dispună de experiențele sale folosind în mod conştient aceleaşi procese care în mod normal se desfăşoară inconştient. Ne ancorăm pe noi înşine permanent, de obicei într-un mod complet bazat pe hazard. Cu toate acestea, putem alege să fim mult mai selectivi privind ancorele la care răspundem.

Schimbarea istoriei personale

Experiența umană se desfăşoară exclusiv în prezent. Trecutul există numai sub forma amintirilor, care, pentru a fi reamintite, trebuie reexperimentate în prezent. Viitorul există sub forma planurilor, aşteptărilor sau fanteziilor, elaborate de asemenea tot în prezent. Tehnicile de ancorare ajută persoana să-şi dezvolte libertatea emoțională prin ieşirea de sub dominația trecutului şi construirea unui viitor pozitiv.

Prin această tehnică clientul îşi reevaluează unele experiențe negative trecute, în lumina cunoştințelor prezente. Cu toții dispunem de o bogată istorie personală, plină de experiențe care există în prezent ca amintiri. Ceea ce s-a întâmplat nu mai poate fi modificat. Putem însă modifica înțelesul prezent al respectivului fapt şi în consecință efectul său asupra comportamentului.

Această tehnică nu va fi folosită atunci când avem de-a face cu experiențe traumatice majore sau cu tulburări nevrotice propriu-zise. Ea este utilă atunci când clientul se confruntă cu emoții sau comportamente negative recurente, dar de mai mică amplitudine.

PAŞI:

1. Identificarea stării negative, experimentarea ei, calibrare, ancorare şi ieşire din stare.
2. Este menținută ancora negativă şi se cere clientului să-şi amintească şi alte momente când a avut sentimente similare. Se continuă până la cea mai timpurie experiență pe care şi-o poate aminti. Renunță la ancoră şi iese din stare (este ghidat către aici şi acum).
3. Clientului îi este solicitat ca, în lumina a ceea ce ştie acum, să se gândească de ce resurse anume ar fi avut nevoie în acele situații trecute pentru a nu le trăi ca pe nişte experiențe negative. Resursele descoperite trebuie să provină din

interiorul clientului şi să se afle sub controlul său. Prezența în situație a unei persoane cu comportament diferit nu va permite neapărat clientului să învețe ceva nou. El poate obține răspunsuri diferite de la celelalte persoane implicate numai dacă el însuşi este diferit.

4. Este ghidat în experimentarea stării resursă, este ancorată şi apoi testată ancora.

5. Păstrând acțiunea ancorei pozitive, clientul este ghidat în retrăirea experienței negative timpurii. Este invitat să se privească pe sine din afară (disociat) în condițiile în care dispune de noua resursă şi să remarce cum i se modifică experiența. După care este ghidat să intre efectiv în situație (asociat), menținându-se ancora pozitivă şi să sesizeze modificările din comportamentul celorlalți. I se cere să-şi imagineze cum este văzut din punctul de vedere al altei persoane (un observator neutru), astfel încât să-şi formeze o idee despre cum percep ceilalți noul său comportament .

Dacă ceva nu funcționează, se reia pasul 4, identificându-se şi suprapunându-se resurse suplimentare pe ancora pozitivă. Aceste resurse vor fi aduse astfel în experiența negativă timpurie. Când clientul este satisfăcut, poate experimenta situația ca diferită şi poate învăța din ea, este îndepărtată ancora şi-l scoatem din stare.

6. Este testată schimbarea fără a utiliza ancora, cerând clientului să-şi reamintească situația negativă trecută şi să remarce cum s-au modificat amintirile. Atenție la indicii corporali. Dacă apar semne ale stării negative se reia procesul de la pasul 4 şi sunt adăugate noi resurse.

Conectarea cu viitorul(future pacing)

Această tehnică oferă clientului posibilitatea de a experimenta unele situații în avans şi reprezintă pasul final în multe tehnici şi intervenții din NLP. Clientul

păşeşte în viitor pe plan imaginar pentru a experimenta în avans o stare dorită. Este vitală din partea terapeutului o bună calibrare a stărilor clientului, în special a celei negative asupra căreia se lucrează. Dacă încă apar semne ale acesteia, înseamnă că mai este de lucru asupra ei.

Prin conectarea cu viitorul terapeutul testează eficiența propriei munci, a propriilor intervenții. Este felul în care ne putem apropia cel mai mult de problema reală a clientului, adevăratul test al oricărei achiziții sau schimbări realizate de acesta. Insight-urile, achizițiile, schimbările se pot ancora cu uşurință de cabinetul terapeutului, adevăratul test fiind lumea reală.

În altă ordine de idei, conectarea cu viitorul este o formă de exersare şi repetiție mentală. Antrenamentul şi practica mentală reprezintă un pattern care apare frecvent la persoanele de succes. Multe programe de training sunt focalizate în întregime pe acest aspect. Repetiția mentală este echivalentă cu o practică în imaginar. Cum mintea şi corpul sunt părți ale aceluiaşi sistem global, repetiția mentală va pregăti nu numai mintea, ci şi corpul pentru situația actuală. Pe acelaşi principiu se bazează şi antrenamentul ideomotor utilizat în sport. Oferind creierului imagini pozitive, îl vom programa să gândească în termeni pozitivi şi vom atinge mai uşor succesul. Aşteptările sunt profeții autoîmplinite.

UN MODEL - PAŞI:

1. Clientul trece în revistă ziua care tocmai a trecut, marcând momentele bune şi pe cele de care nu este pe deplin mulțumit.

2. Clientul experimentează aceste momente în mod asociat, timp în care se întreabă: Ce aş fi putut face diferit.?", „Unde sunt punctele nodale ale acestor experiențe?", „Cum ar putea experiențele negative să capete valențe pozitive?".

3. Clientul reexperimentează cele două situații pe plan mental, dar având un alt comportament. Cum arată şi sună ele acum? Ce senzații are?

În această manieră clientul poate descoperi soluții multiple de răspuns la diferitele situații negative, pe care le poate pune apoi în practică.

Generatorul de noi comportamente

Se utilizează atunci când clientul doreşte să aibă la dispoziție noi comportamente sau să-şi dezvolte pe unele deja existente. El se va imagina pe sine aşa cum doreşte să se comporte. Dacă nu reuşeşte, va trece în poziția regizorului care dirijează jocul actorilor de pe scenă (poziție disociată). Din această postură, îşi va imagina un actor care joacă rolul pe care clientul şi-l doreşte pentru sine. Rămâne disociat şi priveşte la ceea ce se întâmplă în timp ce creează scenariul. Clientul este eroul la fel de bine ca şi regizorul. Dacă în joc există şi alte persoane, el va remarca cum se comportă acestea.

Clientul va face acest lucru până când va fi complet satisfăcut de scenariu, după care va intra în el (poziție asociată) şi se va imagina parcurgându-l. Va fi atent la toate emoțiile sale şi la comportamentul celorlalți.

Dacă ceva nu funcționează, intră din nou în poziția regizorului şi schimbă scenariul. Atunci când atinge pe plan imaginar performanța dorită, identifică un semn intern sau extern pe care-l va utiliza ca ancoră în viitor şi repetă mental procesul de ancorare.

Modelul Milton

Modelul aparține lui John Grinder şi Richard Bandler şi este numit Milton după numele terapeutului a cărui manieră de lucru terapeutic o are la bază - Milton Erickson. A fost apreciat de cei doi ca fiind cel mai important pe care l-au construit vreodată, deoarece Erickson a adus în sfera preocupărilor psihoterapiei nu doar o realitate diferită, ci o clasă diferită de realități.

Această ultimă afirmație necesită o serie de comentarii importante, cred, pentru practica multor psihoterapeuți. Modelul Milton încearcă să surprindă

esența abordării şi mecanismele pe care se baza Erickson atunci când lucra cu clienții săi, fiind notorii uimitoarea sa eficiență şi numeroasele exemple de abordare cu succes a cazurilor considerate "fără rezolvare". Pe de altă parte, Erickson este de obicei catalogat în literatura despre psihoterapie ca "cel mai mare" sau "marele" **hipnoterapeut.** Am putea trage de aici concluzia că Modelul Milton se referă exclusiv la practica hipnozei terapeutice, lucru numai parțial adevărat. Pentru a înțelege modelul propus de NLP, afirmația lui Grinder şi chiar natura influenței lui Erickson în psihoterapie este necesar să examinăm concepția acestuia asupra hipnozei şi a relației terapeutice, care se regăsesc în NLP.

UPTIME şi DOWNTIME

Noua hipnoză sau hipnoza ericksoniană are, ca practică terapeutică şi ca stare subiectivă, prea puține în comun cu hipnoza clasică tradițională, lucruri bine cunoscute şi subliniate în mod repetat în literatură. Dacă în manieră tradițională starea hipnotică este definită comportamental-simptomatic iar inducerea sa ca un demers de tip autoritar patern sau matern seductiv şi securizant, în viziune ericksoniană transa apare ca o stare de comutare a atenției şi de focalizare asupra unor experiențe interioare ale clientului iar inducția ca un proces firesc prin care terapeutul îl ghidează în realizarea acestor lucruri. Starea hipnotică aparține unei clase largi de stări, conceptualizate în diferite moduri şi cu nume la fel de variate, care au în comun câteva elemente, cum ar fi: 1. Focalizarea atenției asupra proceselor interne profundei 2. Activarea predominantă a emisferei cerebrale drepte; 3. Trăirea stării de bine subiectiv şi relaxare; 4. Gândire holistică, în viziuni globale; 5. Activarea proceselor intuitive şi creative; 6. Accesarea resurselor inconştientului. Această categorie de stări constituie ceea ce în NLP este numit **Down Time** şi sunt definite prin opoziție cu stările în care atenția ne este orientată către lumea externă, de veghe vigilentă, reunite prin conceptul NLP de **Up Time.** Singurul element comun al transei tradiționale şi ericksonieine este apartenența la aceeaşi clasă largă de

realități. Se impune a preciza că lumea Down Time, a stărilor de conştiință modificată, lumea interioară este **mult** mai bogată, mai variată şi mai complexă decât lumea stărilor conştiinței, caracteristici din care rezultă cel mai adesea şi dificultățile de operaționalizare şi definire a sa. Ea reuneşte hipnoza, visele diurne sau din timpul somnului, reveriile, transele cotidiene, stările de contemplare, stările meditative sau transpersonale, practic toate stările prin care se manifestă acele părți ale sinelui total al ființei umane care ies în afara conştiinței.

Cum să ne imaginăm că putem cunoaşte lumea şi complexitatea extraordinară a propriei interiorități folosindu-ne de o conştiință limitată, care operează cu aceleaşi mecanisme, aceleaşi stări şi principii în toate situațiile, care poate cuprinde simultan în sfera ei un maxim 7 plus / minus două piese de informație? Reiese foarte limpede de aici necesitatea, adaptativ vorbind, a existenței Down Time.

Sistemele educative tradiționale, viața cotidiană conduc cu relativă necesitate către experimentarea preponderent a stărilor "normale" de conştiință, putând afirma că frecvența apariției acestora este mai mare decât a celor aparținând sinelui. Somnul fără vise este considerat cel mai sănătos şi odihnitor, experiențele de "cădere pe gânduri" în situațiile sociale sunt etichetate negativ şi ridiculizate iar la mulți oameni putem remarca o teamă aproape patologică de hipnoză, asociată pierderii controlului. Nu dorim să afirmăm că stările particulare ale conştiinței sunt absente din viața cotidiană a omului actual, ci doar că o parte a acestora sunt defavorizate, descurajate, manifestându-se mai ales acelea care reuşesc să se sustragă controlului conştient. Este firesc, în aceste condiții, să dispunem de relativ puține cunoştințe legate de ele, să putem distinge numai cu dificultate între ele şi să le putem confunda adesea. Psihologia nu a reuşit până în prezent să aducă o lămurire satisfăcătoare nici măcar tuturor proceselor conştiinței, care reprezintă doar o mică "insulă pe marea sinelui".

întrebarea pe care dorim să o ridicăm priveşte certitudinea conceptualizării ca hipnoză a stărilor folosite în terapiile de inspirație ericksoniană. Putem fi siguri că, din întreaga complexitate de stări mentale posibile, clientul unui terapeut de orientare ericksoniană, NLP sau chiar al lui Erickson însuşi, va intra tocmai în starea de hipnoză? Tehnica de inducție este complet diferită, experiențele relatate de subiecți asemenea, principiile de lucru altele, stările posibile foarte numeroase şi totuşi vorbim despre hipnoză şi nu despre altceva. Credem că la baza acestei situații stau două aspecte. Unul priveşte similitudinea relativă dintre stările subiective iar cel de-al doilea experiența terapeutică a lui Erickson şi cadrul său teoretic inițial de referință. Utilizând hipnoza terapeutică, el a căutat mijloace de depăşire a rezistențelor pacienților la aplicarea hipnozei tradiționale, modalități noi de inducție şi utilizare a transei. Este firesc în aceste condiții ca el să-şi fi numit terapia "hipnotică". Mai mult decât atât, hipnoza fiind la acel moment deja acceptată ca modalitate sau tehnică terapeutică, pare mult mai simplu apelul la o realitate verificată, cunoscută etc. Să nu uităm însă că hipnoza ericksoniană sau hipnoza din NLP sunt altfel, altceva decât hipnoza tradițională, aşa cum ne reamintesc permanent practicanții lor.

Afirmația lui Grinder, după care Erickson a deschis o poartă nu doar către o realitate diferită, ci către o clasă de realități diferite, vizează faptul că el a conceptualizat şi a afirmat în lumea psihoterapiei lucrul cu Down Time, depăşind concepția tradițională din hipnoterapie şi chiar lărgind cadrul teoretic al multor alte psihoterapii. Câştigul adus de această viziune este dublu: teoretic - o concepție despre lucrul cu zonele profunde ale psihismului şi rolul acestora în viața individului şi practic - o serie de principii şi modalități extrem de eficiente de intervenție. în realitate, practic orice terapie foloseşte lucrul cu Down Time. Clientul se află în Down Time atunci când face analiza unor vise sau asociații libere în psihanaliză, atunci când este protagonistul unei dramatizări în psihodramă sau în terapia gestalt, la fel ca şi atunci când abordează un scenariu metaforic în mai noua terapie a unificării. Down Time este o realitate, un mod

de funcționare a umanului cuprinzând o serie de stări ale conştiinței ce apar în diferite situații şi care, aşa cum am văzut, au un rol major în adaptarea la lume şi la sine a individului. Ele pot apărea spontan, în contextul vieții habituale a individului sau pot fi provocate în cadrul lucrului terapeutic, al experiențelor inițiatice, religioase sau spirituale.

Problema pe care o ridică şi totodată marele avantaj al abordării ericksoniene este asumarea responsabilă sau neacceptarea existenței acestor experiențe şi opțiunea pentru a le utiliza în lucrul terapeutic. Existența Down Time ținând de domeniul evidenței, opțiunea de a nega, de a minimaliza aceste experiențe ale clientului poate echivala cu tentativa frecventă a muştelor de a pătrunde în oglindă sau cu experiența unor păsări care încearcă să treacă printr-o fereastră închisă. Pe de altă parte, există permanenta şi fireasca teamă de a nu fi manipulat care, în contextul relației terapeutice bazate pe o serie de opțiuni deontologice poate lua forma temerii sau a deciziei terapeutului de a nu manipula, de a nu influența clientul. Psihoterapia fiind prin excelență un proces de schimbare, este greu de imaginat o posibilitate de a lucra cu un client fără ca aceste procese de inter-influență să se manifeste. Situația este similară cu a accepta responsabilitatea pentru influența pe care o exercităm asupra partenerului şi pe care el o exercită asupra noastră în orice proces de comunicare, încercarea de a evita orice posibilă influență ar putea duce numai la absența, inexistența comunicării, caz în care procesele de inter-influențare nu ar dispărea, ci ar căpăta doar un caracter indirect. Cazul contrar, acceptarea existenței acestor procese de inter-influențare, este singura poziție care ne permite optimizarea propriilor relații de comunicare. Oare din ce motiv este mai simplu să acceptăm că putem fi influențați de şi că putem influența un prieten sau o cunoştință mai degrabă decât un terapeut sau un client? De altfel, orice relație terapeut - client este în ultimă instanță o relație de comunicare.

Concepția asupra omului, a modului său de ființare şi evoluție, dezideratele fundamentale ale abordării terapeutice ericksoniene sunt de natură a rezolva

dificultatea de opțiune sugerată anterior. Dacă în realitate singura opțiune eficientă ca psihoterapeuți este de a ne asuma responsabil faptul că influențăm clienții, că suntem sursa unor schimbări care apar la ei şi că putem fi influențați la rândul nostru, atunci a considera clientul ca pe o ființă responsabilă, cu potențial natural de dezvoltare şi de rezolvare a situațiilor problematice în care uneori se află, devine, din nou, singurul principiu pe care ne putem fundamenta munca terapeutică. Este mult mai eficient şi mai securizant să presupunem că vom fi suficient de capabili de a filtra şi decodifica adecvat mesajele clientului şi că el va putea alege dintre feedback-urile noastre pe acelea care-i sunt necesare şi utile, decât să trăim permanent cu teama de a greşi sau de a nu dezvolta o reacție de tip contratransferențial. Erickson pornea, de exemplu, de la premisa că clientul face întotdeauna cea mai bună alegere posibilă pentru el în respectivul moment sau că în spatele oricărui comportament al său stă o intenție pozitivă. Chiar lipsa răspunsului este un răspuns; problema terapeutului este de a-i găsi semnificația. Sarcina terapeutului devine în acest caz aceea de a arăta clientului un respect necondiționat şi de a-l accepta în totalitate, pentru ca, pornind de la această bază, să se poată acorda cu el cât mai complet, să-l poată înțelege cât mai adecvat posibil. Este vorba despre conceptul lui Erickson de pacing, despre conceptul de rezonanță empatică din gestalt sau de prezență în situația clientului al lui Rogers. Odată "acordat" pe deplin la realitatea clientului, terapeutul îl va putea ajuta pe client, din interior, să-şi examineze experiențele, problemele şi resursele. Este vorba despre un proces "împreună" sau - metaforic vorbind - despre transformarea terapeutului într-o "oglindă perfectă", în care clientul se poate vedea pe sine, aşa cum este el în realitate, în totalitatea ființei sale. Observăm că aceste principii sunt comune atât orientării ericksoniene - atât de greu de încadrat în cadrul curentelor terapeutice - cât şi experiențialismului sau NLP, ceea ce face ca între ele, pe planul cel mai profund, să existe o mare apropriere şi numeroase similitudini. Am văzut cum modelul Meta ne ajută în decodificarea mesajelor clientului, în eliminarea

distorsiunilor, lipsurilor şi generalizărilor. Modelul Milton este unul opus şi complementar, el definind o manieră de a utiliza limbajul astfel încât clientul să poată alege sensul cel mai potrivit pentru sine din mesajul terapeutului şi un mod de inducție şi utilizare terapeutică a transei (generic vorbind, a tuturor stărilor aparținând Down Time) care face clientul capabil să-şi abordeze problemele şi să descopere propriile resurse necesare rezolvării lor. Am realizat analiza de mai sus în principal pentru a argumenta faptul că un astfel de model nu se restrânge la practica hipnozei terapeutice, ci oferă posibilități acționale diversificate. Noi personal am construit numeroase scenarii metaforice destinate în principal vizualizării creative şi care au în mod pregnant un caracter meditativ - pornind de la un pattern de lucru ericksonian. Scopul unei astfel de maniere de lucru este accesarea resurselor ascunse (inconştiente) ale persoanei, urmând calea pe care mintea merge în mod natural - transa (Down Time) este o stare în care suntem puternic motivați pentru a învăța de la propriul inconştient, într-un mod dirijat din interior. Principiul de la care porneşte este acela că, dacă clientul a intrat într-un impas conştient, resursele pentru a-l depăşi trebuiesc căutate la nivelul inconştientului. Relația dintre client şi terapeut este una de cooperare, răspunsul clientului permițându-i terapeutului să ştie ce are de făcut în pasul următor. Terapeutul trebuie să ofere clientului cât mai multe alternative, posibilități dintre care acesta să poată alege pe cea mai potrivită. Acestea sunt câteva idei de bază ale lui Erickson şi ale modelului Milton şi totodată principii ale NLP.

Modelul Milton reprezintă un mod de a utiliza limbajul în vederea:

1. PACING ŞI LEADING

Erickson considera că rezistențele clienților se datorează cel mai adesea lipsei raportului de rezonanță, de asemenea că toate răspunsurile clientului sunt valide şi pot fi utilizate. Nu există clienți rezistenți, ci doar terapeuți inflexibili. Pentru

a ne racorda cu realitatea clientului, cu lumea sa subiectivă, ceea ce avem de făcut este simpla descriere a experienței senzoriale pe care o parcurge, el urmând natural şi cu uşurință cele spuse de terapeut. Este important felul în care vorbeşte terapeutul. Starea de linişte internă se poate induce cel mai bine vorbind rar, pe o tonalitate joasă, într-un ritm lent şi acordând vorbirea cu respirația clientului.

Clientul este ghidat uşor către Down Time, prin redirecționarea atenției către interior. Totul este descris în **termeni generali,** astfel încât să reflecte cât mai clar experiența clientului. Nu vom spune "acum închide ochii ..., te vei simți confortabil şi vei intra în transă", ci ceva de genul "e uşor să închizi ochii oricând doreşti să te simți mai confortabil ..." sau "pentru mulți oameni este uşor să intre în transă astfel ...". Aceste formulări generale trebuie să acopere orice răspuns posibil al clientului. Dacă atenția clientului este focalizată şi fixată asupra unui număr mic de stimuli, el va intra tot mai profund în Down-Time, experiența sa devine tot mai subiectivă şi va putea fi folosită de terapeut pentru a aprofunda transa. Nu spunem clientului ce să facă, ci îi orientăm atenția către propria lui experiență. Cum putem şti ce sau la ce se gândeşte o persoană? Nu ştim şi nici nu putem şti, de aceea este necesară arta de a utiliza limbajul într-un mod suficient de vag şi general pentru ca clientul să găsească în ceea ce spunem sensuri personale.

Instructajele vor fi mult mai eficiente dacă trecerile între propoziții sunt line, curgătoare, folosind cuvinte ca: "şi", "încât", "atunci", "aşa încât", "în timp ce" etc., care realizează legături fireşti între sugestiile care se succed. Terapeutul practic conectează ceva care există - sunetul vocii sale, cu ceva ce vrea să vină - starea de transă. Lipsa acestor **cuvinte de tranziție** duce la apariția salturilor între propoziții şi idei, care vor fi detaşate una de alta şi astfel mai puțin eficiente.

CĂUTAREA SENSURILOR (a înțelesurilor)

Modelul Milton este imaginea în oglindă a modelului Meta, un mod de a construi propoziții incomplete, bogate în deformări şi generalizări. Ascultătorul trebuie să completeze detaliile şi lipsurile, să caute în mod activ înțelesul a ceea ce aude, prin şi pentru propria sa experiență. Altfel spus, îi definim un context cu un conținut cât mai sărac, îi oferim rama şi-l lăsăm pe client să aleagă tabloul pe care-l va pune în ea. Atunci când clientul (ascultătorul) îşi defineşte, furnizează singur conținutul, cu siguranță va găsi cel mai relevant şi apropiat sens personal pentru ceea ce aude.

Dacă spunem clientului că undeva în trecut a avut o experiență importantă, el va trebui să caute înapoi în timp şi să selecteze acea experiență care i se pare cea mai relevantă pentru momentul actual. El va face acest lucru la nivel inconştient, mintea conştientă fiind prea lentă pentru o asemenea sarcină. O propoziție ca "Oamenii pot trage învățăminte din ceea ce li se întâmplă" determină acțiunea (tendința) de a evoca aspecte particulare despre ce anume poate fi învățat iar dacă lucrăm asupra unei probleme anume, elementele acesteia au tendința de a se lega de întrebările pe care clientul şi le pune în legătură cu ceea ce ar putea învăța. Cu toții utilizăm permanent acest tip de căutare şi facem permanent asociații pentru a înțelege ce ne spun ceilalți. Tot ceea ce contează sunt înțelesurile, concluziile la care ajunge clientul, pe care terapeutul nici nu este necesar să le cunoască în cele mai multe cazuri.

Este relativ uşor să construim **instrucțiuni vagi** şi oarecum **ambigue,** aşa încât clientul să se aplece asupra unei experiențe personale semnificative şi să învețe din ea. De obicei se procedează în următorul mod: se cere clientului să se focalizeze asupra unei experiențe trecute semnificative, apoi să o parcurgă încă odată pe plan mental dar cu toate simțurile interne deschise, activate şi să învețe lucruri noi din ea. Apoi i se solicită inconştientului său să folosească ceea ce a învățat în situațiile viitoare în care va fi necesar.

2. DISTRAGEREA ŞI UTILIZAREA MINȚII CONŞTIENTE

O parte importantă a modelului Milton priveşte omiterea unor informații şi păstrarea în acest mod a minții conştiente ocupate să umple golurile, căutând în cele stocate în memorie. Ați avut vreodată experiența de a citi o întrebare vagă şi de a vă strădui să înțelegeți la ce se referă? **Patternurile din modelul Meta** sunt folosite în manieră inversată. Nominalizările şterg o mare parte a informației. Cu cât le folosim mai pe larg, cu atât mai mult scade riscul de a intra în contradicție cu experiența celuilalt. Verbele trebuie să rămână nespecificate din acelaşi motiv. Substantivele pot fi generalizate sau lăsate la o parte.

Pot fi folosite judecăți, de tipul: "e chiar foarte bine să văd cât eşti de relaxat". Din comparații vor lipsi anumite părți: "e mai bine să intri într-o transă şi mai profundă". Atât judecățile cât şi comparațiile sunt modalități bune de a emite presupoziții şi în acelaşi timp instrumente puternice de inducere şi folosire a transei. De exemplu: "Probabil te întrebi când intri în transă" sau "Ai vrea să intri în transă acum sau mai târziu?" sunt afirmații sau întrebări care implică dorința subiectului de a intra în transă. "Vei intra în transă, singura întrebare este când" ar putea fi o bună decodificare a lor. "Mă întreb dacă-ți dai seama de gradul de relaxare?" (Eşti relaxat), "Te relaxezi în timp ce inconştientul tău învață" (Inconştientul tău învață), "Te simți mai bine relaxându-te şi netrebuind să-ți reaminteşti" (Eşti relaxat şi nu-ți aminteşti) sunt tot atâtea exemple. Cuvintele de tranziție (şi, ca şi, când, în timp ce), care leagă afirmațiile, constituie totodată forme uşoare (moi) de raționamente tip cauză - efect. O formă mai puternică a acestui raționament se obține prin folosirea cuvântului "face": "Acel tablou te va face să intri în transă" sau "Vocea mea te face să te relaxezi tot mai mult".

Pattemul citirii gândurilor poate fi şi el folosit, însă într-o manieră mai puțin specifică, existând riscul ca afirmația să nu se potrivească cu datul mental al

clientului. Afirmațiile generale despre ceea ce poate gândi au un rol relativ important în stabilirea relației cu clientul (pacing) şi apoi conduc uşor către experimentarea lor (leading). De exemplu: "Probabil te întrebi cum e în transă" sau "începi să te întrebi despre lucrurile pe care ți le spun". Cuantificatorii universali sunt de asemenea folosiți de exemplu: "Poți învăța din orice situație" sau "îți da seama că inconştientul are mereu un scop".

Operatorii modali ai posibilității sunt şi ei folosiți: "Nu înțelegi cum privind la lumină intri într-o transă şi mai adâncă", care presupune că privind lumina clientul se va adânci în transă. "Nu poți deschide ochii" este o sugestie prea directă şi îl va determina pe client să dezaprobe afirmația şi să încerce să-i reziste. "Te poți relaxa uşor în scaun" este un exemplu diferit. A spune "poți" face ceva oferă o permisiune dar fără a forța acțiunea. Oamenii răspund sugestiilor comportându-se aşa cum este permis iar dacă nu o vor face, au ocazia de a se gândi la asta.

EMISFERA STÂNGĂ ŞI EMISFERA DREAPTĂ

Cum procesează creierul limbajul şi cum se descurcă cu aceste forme vagi ale limbajului?

Experimente care au măsurat activitatea nervoasă în ambele emisfere cerebrale pentru sarcini diferite, au arătat că ele îndeplinesc funcții complementare. Emisfera stângă este cunoscută ca fiind dominantă şi este responsabilă de gândire şi limbaj, procesând informația în mod rațional şi analitic. Emisfera dreaptă procesează informația într-o manieră holistică şi intuitivă. Este implicată în muzicalitate, vizualizări, demersuri creative şi sarcini ce implică comparații şi schimbări gradate. Această specializare a emisferelor este valabilă pentru 90% din populație. Pentru o mică parte - stângacii de exemplu - funcțiile sunt inversate şi de limbaj se ocupă emisfera dreaptă iar la unii oameni ambele tipuri de funcții sunt prezente în ambele

emisfere. S-a dovedit că şi emisfera non-dominantă are abilităţi de limbaj, mai ales înţelesuri simple şi gramatica copilărească. Emisfera dominantă a fost identificată cu mintea conştientă iar cea non-dominantă cu cea inconştientă, însă aceasta este o distincţie prea simplă. Este folositor însă să gândim despre emisfera stângă ca având de-a face cu înţelegerea conştientă a limbajului iar despre cea dreaptă ca ocupându-se de înţelesuri simple, sub nivelul conştiinţei. Patternurile modelului Milton distrag mintea conştientă, ţinând emisfera dominantă supraîncărcată, astfel încât toate cele 7 plus-minus 2 părţi ale atenţiei conştiente sunt implicate în căutarea unor posibile înţelesuri şi sondarea ambiguităţilor.

Există numeroase moduri de a folosi limbajul astfel încât să creăm confuzie şi să distragem emisfera stângă. **Ambiguitatea** este o astfel de metodă. Cel mai simplu exemplu sunt cuvintele cu două sensuri, omonimele şi paronimele, caz în care ambiguitatea este de factură **fonologică.** O altă formă de ambiguitate este cea **sintactică.** "A provoca oamenii este adesea dificil". Ce înseamnă a provoca oamenii sau că e dificil să o faci? Sau. "Este posibil să înveţi...". Ce poate fi învăţat şi cum poate fi realizat acest lucru? Cel de-a treilea tip de ambiguitate ţine de **punctuaţie,** propoziţii ce se derulează împreună, încep şi se termină cu acelaşi cuvânt.

3.ACCESAREA INCONŞTIENTULUI ŞI A RESURSELOR

Emisfera dreaptă este sensibilă la tonul vocii, volumul şi direcţia sunetului, la toate acele aspecte care se schimbă gradat şi nu la cuvintele separate unele de altele. Este sensibilă la contextul mesajului şi nu la conţinutul acestuia. Emisfera dreaptă fiind capabilă să înţeleagă formele simple ale limbajului, mesajele simple cărora li se conferă un anumit accent merg la emisfera dreaptă. Aceste mesaje trec "pe lângă" emisfera stângă şi rareori vor fi recunoscute conştient. Există mai multe moduri de a conferi acest tip de accent. Pot fi marcate fragmente ale discursului prin tonuri ale vocii şi gesturi diferite,

prin care putem accentua instrucțiuni şi întrebări pentru atenția inconştientă. în scris acest lucru se face prin folosirea italicelor sau a sublinierilor. Când un autor doreşte să te *mulțumească* şi vrea să **citeşti** ceva pe acea pagină, o anumită *propoziție,* cu **atenție,** va marca aceste lucruri cu italice sau caractere îngroşate. În vorbire, cuvintele pot fi **marcate** prin anumite tonuri ale vocii astfel încât să capteze atenția. Erickson, care a trăit o parte semnificativă a vieții sale într-un scaun cu rotile, îşi mişca capul astfel încât diferitele lucruri pe care le spunea să vină din direcții diferite. Marcarea pasajelor importante prin voce, accent, direcție etc este un pattern pe care adesea îl folosim în viața normală, în conversațiile pe care le purtăm. Pot fi accentuate şi fragmente mai lungi sau propoziții. "Mă întreb dacă ştii *care din mâinile tale este mai caldă decât* cealaltă!".Acest exemplu conține şi o presupoziție. Nu este o întrebare directă, dar sigur va avea ca efect verificarea mâinilor de către client. Ne întrebăm dacă puteți sesiza ce mod elegant de culegere a informației este acest pattern?

Există şi un alt pattern interesant, care se referă la **"citate".** Putem spune orice, cu condiția de a stabili întâi contextul în care nu noi suntem cei ce fac respectivele afirmații. Cel mai simplu mod de a face acest lucru este o poveste unde cineva spune mesajul pe care-l dorim transmis, marcându-l într-un fel diferit de restul povestirii.

Un alt pattern priveşte apariția formelor negative. **Negațiile apar** doar în limbaj, nu şi în experiență. Comenzile negative funcționează la fel ca cele pozitive. Inconştientul nu operează cu negațiile lingvistice, nu le cunoaşte, nu le procesează şi pur şi simplu nu le ia în seamă. Un părinte sau un profesor care spune unui copil să *nu facă* un anumit lucru, în fapt se asigură că acel copil va face respectivul lucru. Cu alte cuvinte, este recomandabil ca unuia care merge pe sârmă să-i spunem *"Fii atent?'* şi nu *"Să nu cazi?'.*

Un ultim pattern se referă la **postulatele conversaționale.** Acestea sunt întrebări care literar solicită răspunsuri de tip da sau nu şi care în subsecvent solicită un alt tip de răspuns, de exemplu comportamental. "Poți să duci gunoiul?" nu este întrebare legată de capacitatea efectivă, fizică de a face acest lucru, ci o cerință de a o face. "Este masa pusă?" (Pune masa), "Ai făcut piața?" (Fă piața) sunt alte exemple ale acestui pattern.

Toate aceste patternuri există permanent în conversațiile pe care le purtăm şi răspundem la ele permanent. Ele sunt foarte comune, general umane, fapt care poate explica, de exemplu, de ce Grinder şi Bandler se contraziceau unul pe celălalt la seminarii. Unul spunea, de exemplu: "Nu există hipnoză" iar celălalt "Nu, totul este hipnoză". Dacă hipnoza este doar un alt termen pentru comunicarea pe canale multiple, persuasivă, multimodală, atunci putem trage destul de uşor concluzia că toți suntem hipnotizatori şi că în mod natural, permanent intrăm şi ieşim din transă.

Redefinirea şi transformarea sensurilor

Oamenii întotdeauna caută sensuri. Evenimentele se întâmplă dar n-au nici **o** importanță atâta timp cât nu le decodificăm, le dăm un înțeles, le relaționăm cu restul vieții noastre şi le evaluăm consecințele posibile. Învățăm ce înseamnă fiecare lucru din cultura în care trăim, din familie, din grup sau din experiența individuală şi educația pe care **o** primim. Pentru antici, astrele erau foarte importante, mişcările lor având semnificații prognostice importante. Astăzi oamenii de ştiință nu se mai raportează personal la eclipse şi comete decât ca la nişte fenomene studiate sau interesant de privit.

La fel stau lucrurile şi cu multe dintre simptome. Dacă un client îşi va redefini simptomul, va găsi un nou sens al acestuia, probabil **vor** exista mai multe posibilități de acceptare şi rezolvare a lui. Este mai uşor de negociat cu o persoană pe care o cunoşti, de la care ştii la ce să te aştepți decât cu una total

necunoscută. La fel, este mai uşor să accepţi sau să schimbi o problemă pe care poţi **s-o** înţelegi. Lucrurile devin şi mai clare atunci când clientul poate vedea intenţia inconştientă pozitivă din spatele simptomelor sau stărilor sale negative, când va înţelege că problemele lui reprezintă de fapt încercări de autoprotecţie ale eului. în multe cazuri, redefinirea problemei cu care vine clientul la terapie, a avea o bună definiţie a problemei, este hotărâtoare pentru evoluţia procesului.

Ce înseamnă o ploaie? Veşti rele dacă te prinde dezbrăcat pe stradă **sau dacă vrei** să organizezi o petrecere în aer liber. Veşti bune dacă eşti agricultor şi a fost secetă. înţelesul fiecărui eveniment depinde de cadrul în care este plasat. Dacă schimbăm cadrul se va modifica şi sensul său. Atunci când sensurile se schimbă, se vor modifica şi răspunsurile şi comportamentele noastre. Abilitatea de a redefini evenimentele şi modul de a reacţiona emoţional la ele oferă o mare libertate de alegere. Orice eveniment, chiar negativ la prima vedere, poate deveni un bun prilej de învăţare. Ghinionul este numai un punct de vedere. Dacă un client stabileşte de exemplu că anxietatea sa reprezintă o strategie de răspuns emoţional de tip infantil, vom stabili ca obiectiv al terapiei maturizarea sa emoţională. Mai mult decât atât, clientul va încerca probabil ca în continuare să aibă răspunsuri emoţionale de tip adult şi va deveni interesat de reacţiile celorlalţi.

Metaforele sunt redefiniri, prin ele spunând de fapt "asta ar putea însemna că..." . Basmele sunt de asemenea exemple minunate de redefinire. Ceea ce pare a fi nefericit devine util. Răţuşca urâtă este o lebădă tânără; broasca poate fi un prinţ. Inventatorii fac redefiniri. Este cunoscut exemplul omului care nu putea dormi din cauza unei dureri de spate provocate de un arc ieşit din salteaua patului. El s-a gândit ce ar putea face cu acel arc şi rezultatul a fost un nou suport pentru ouăle fierte. A dezvoltat apoi o afacere bună cu această idee. Glumele sunt reformulări. Aproape toate încep prin a defini evenimentele într-un cadru precis, apoi acesta este schimbat brusc şi radical. Ele implică punerea

rapidă a unui obiect într-un context diferit sau a-i acorda rapid un alt sens.

Redefinirea nu este un mod de a privi lumea prin ochelari cu lentile roz, aşa încât orice să devină "bun". Problemele nu vor dispărea ca de la sine, ele încă trebuie "lucrate" însă cu cât le putem vedea în mai multe feluri, că atât vor fi mai uşor de rezolvat. Este necesar să reformulăm pentru a vedea posibilele avantaje şi să ne reprezentăm experienţele în moduri favorabile rezultatelor dorite de noi şi de ceilalţi. Nu putem fi liberi să alegem atunci când ne simţim împinşi de forţe mai presus de propriul control. Redefinirea ne poate oferi spaţiu de manevră.

REDEFINIREA CONTEXTULUI

Aproape toate comportamentele sunt utile undeva. Există foarte puţine care n-au valoare în nici o situaţie. A te dezbrăca în centrul Bucureştiului poate însemna o amendă sau ceva mai grav iar pe o plajă de nudişti un lucru absolut firesc. A fi plictisitor la un seminar nu este recomandabil dar poate fi o bună abilitate dacă vrei să scapi de cineva nedorit. Anxietatea clientului nu este un răspuns favorabil situaţiilor sociale, ea a fost însă un răspuns absolut normal în situaţiile traumatice trecute în care se originează.

Redefinirea contextului funcţionează cel mai bine în cazul afirmaţiilor de tip "Sunt prea." sau "Aş vrea să mă pot opri să...". Persoana respectivă se poate întreba (poate fi întrebată): "Când poate fi sau a fost folositor acest comportament?", "în ce situaţie acest comportament poate deveni o resursă?".

Când găsim un context potrivit pentru respectivul comportament, putem cere clientului să-l repete chiar în respectivul context şi să găsească un comportament adecvat contextului iniţial. Pentru aceasta poate fi utilă tehnica generatorului de noi comportamente. Ideea de redefinire a contextului semnifică deci fie găsirea unui context în care comportamentul, strategia sau reacţiile

emoționale ale clientului se pot dovedi utile, fie conştientizarea de către acesta că aceleaşi strategi şi comportamente aparțin unui alt context, de obicei trecutului şi nu prezentului, cel mai adesea copilului şi nu adultului.

Dacă un comportament arată nepotrivit privit din afară, asta se întâmplă de obicei deoarece persoana se află în down time (adâncit în gânduri) şi şi-a definit un context intern care nu se potriveşte cu cel extern (lumea de afară). Transferul în psihoterapie este un bun exemplu. Terapeutul trebuie să redefinească comportamentul infantil al clientului şi să-l ajute să dezvolte noi modalități de acțiune.

REDEFINIREA CONȚINUTULUI

Conținutul unei experiențe este acel lucru asupra căruia alegem să ne focalizăm. De multe ori, clienții văd în experiențele lor numai acele părți pe care le pot interpreta în conformitate cu mecanismul lor patologic ca frustrante, depresive, anxiogene, angoasante etc. Este un talent teribil al multora dintre noi acela de a vedea doar fața întunecată a Lunii, deşi această față în mod real nu este vizibilă. Ceea ce vedem într-o experiență ține de asemenea de alegerile personale. Clientul va avea ca sarcină să conştientizeze ce alte posibilități de alegere are la dispoziție.

Reformularea conținutului priveşte aşadar trei tipuri de demersuri:

1. Conştientizarea de către client a întregului conținut al experienței.
2. Focalizarea acestuia asupra unor alte aspecte ale conținutului.
3. Modificarea sensului unora sau altora dintre părțile conținutului global al experiențelor.

Pentru realizarea fiecăruia dintre cele trei, terapeutul poate utiliza în manieră specifică probabil majoritatea tehnicilor terapeutice, fiind necesară, după cum afirmam la începutul acestui subcapitol, existența unei mari flexibilități şi creativități legate de tehnici, relația cu clientul, cu problemele acestuia şi chiar

cu lumea în general. Lăsăm cititorului plăcerea de a descoperi cum şi care dintre tehnicile prezentate aici pot fi utilizate în acest scop.

Redefinirea conținutului poate fi utilă în cazul unor afirmații ca: "Devin furios când oamenii îmi cer (diverse lucruri)" sau "Intru în panică când mă apropii de data limită pentru (anumite activități)". Aceste afirmații sunt bazate pe paternul cauză - efect din modelul Meta şi vor fi abordate prin întrebări ca : "Ce altceva poate însemna asta?", "Care este valoarea pozitivă (partea bună) a acestui comportament ?", "Cum altfel ai putea descrie acest comportament?".

Politica este prin excelență arta redefinirii conținuturilor. Blocajele în traficul rutier sunt groaznice dacă eşti prins în ele dar pot fi şi semne ale prosperității la o adică (multe maşini, mulți bani). Reclama şi vânzările sunt domenii unde redefinirea (reformularea) este foarte importantă. Produsele sunt puse în cea mai bună lumină. Reformularea este atât de convingătoare încât o vom întâlni oriunde. Simpla reformulare este puțin probabil să conducă la schimbări majore, dar dacă este folosită inteligent, congruent cu alte mijloace, ea poate deveni foarte eficientă.

Redefinirea(recadrarea) în 6 paşi

În NLP este folosit adesea acest procedeu de redefinire ceva mai formal, vizând îndepărtarea unor comportamente nedorite prin descoperirea unor alternative mai utile de răspuns. Redefinirea în 6 paşi poate fi utilizată cu succes dacă există părți ale eului clientului care-l fac să se comporte într-un fel pe care nu-l doreşte sau în cazul simptomelor psihosomatice.

PAŞI:

1.Identificarea comportamentului care va fi schimbat. De multe ori, terapeutul nu are nevoie să ştie care este acest comportament al clientului. De obicei sunt

situații de tip „Vreau să ... dar ceva mă opreşte" sau „Nu vreau să ... dar se pare că întotdeauna sfârşesc prin a face asta". Să numim acest comportament X. Clientul va identifica de asemenea la ce îi foloseşte sau i-a folosit în trecut acest comportament. Dacă nu reuşeşte, poate identifica intenția pozitivă a comportamentului.

2.Stabileşte o relație de comunicare cu partea responsabilă de apariția comportamentului X. De obicei, această parte va fi inconştientă şi poate fi mai dificil de ajuns la ea. Adesea apare sub forma unor senzații interne sau corporale, motiv pentru care clientul trebuie să aibă simțurile bine deschise în interior. Dacă partea ar fi sub control conştient, nu ar mai fi necesară redefinirea ei, ci doar oprirea acțiunii ei. Când părți ale persoanei sunt în conflict, există întotdeauna indicatori ai acestui conflict la nivelul conştiinței, semnale involuntare care trebuie depistate.

3.Descoperirea intenției pozitive a comportamentului X şi a părții responsabile de apariția lui. Clientul intră în dialog cu această parte şi încearcă să-i afle intențiile. Dacă partea inconştientă este de acord cu deconspirarea intențiilor ei (răspuns Da), clientul îi va mulțumi şi se poate gândi pentru ce ar putea avea nevoie ca o parte a sa să pună în mişcare comportamentul X.

Dacă partea nu e de acord să-şi facă cunoscute intențiile (răspuns Nu), atunci clientul va renunța la încercarea de a le afla şi va începe să exploreze care ar putea fi condițiile în care partea ar fi de acord să-şi facă cunoscute intențiile. Oricum, este necesar să-şi asume faptul că există o intenție pozitivă a acestei părți.

Partea este întrebată: „Dacă ți s-ar oferi libertatea de a pune în practică această intenție cel puțin la fel de bine cum o faci acum, ai fi de acord ?". Nici o parte a minții unui om „normal" nu poate refuza oferta de a se manifesta în

exterior.

4.Clientul cere părții să dezvolte noi modalități de a-şi pune în practică scopurile. De exemplu, îi poate sugera să lucreze pentru aceasta împreună cu partea sa creativă, căreia să-i comunice rațiunile şi scopurile sale. Astfel, creativitatea clientului devine responsabilă de construirea unor noi căi de realizarea obiectivelor părții inconştiente.
Unele vor funcționa, altele nu, de unele dintre ele clientul va fi conştient, de altele nu. Oricum, nu acesta este aspectul important. îi cere părții să aleagă variantele care i se par potrivite sau cel puțin mai bune decât comportamentul inițial. Ele trebuie să fie disponibile imediat. Clientul trebuie să descopere astfel cel puțin 3 alternative la comportamentul negativ inițial.

5.Partea X este întrebată dacă e de acord ca în următoarele săptămâni să folosească noile variante de comportament identificate şi nu tot pe cea veche, dezadaptativă. Aceasta este o formă de conectare cu viitorul, repetiția mentală a unui nou comportament în situațiile viitoare.

Dacă lucrurile funcționează, răspunsul va fi Da. Dacă răspunsul e Nu, partea X trebuie asigurată că-şi poate păstra varianta ei de comportament. Clientul îi va spune că el doreşte să încerce mai întâi noile strategii descoperite. Dacă răspunsul intern este în continuare negativ, partea care obiectează poate fi redefinită trecând iar prin toate fazele redefinirii în 6 paşi.

6.Verificarea ecologică a noilor soluții sau comportamente. Clientul trebuie să se asigure dacă există sau nu alte părți interioare care ar putea obiecta la noua sa alegere, deci care ar putea constitui surse ale unor noi conflicte interne. El va fi foarte atent la toate semnalele interne. Dacă descoperă ceva, va cere părții respective să intensifice semnalul dacă acesta este cu adevărat o obiecție. Ideea este ca noua alegere să fie aprobată de toate părțile interne ale persoanei care sunt interesate de ea. Altfel, acestea vor încerca să o saboteze.

Dacă există obiecții, acestea pot fi abordate în două moduri: fie vor fi

redefinite reluând procesul de la pasul 2, fie se va cere părții care obiectează să intre în contact cu creativitatea şi să genereze noi alternative. Acestea vor trebui ia rândul lor verificate.

Această tehnică este foarte utilă în psihoterapie şi munca de optimizare personală, ea lucrând direct cu trei elemente psihologice importante.

1. Primul este cel de beneficiu secundar, ideea că, oricât de bizar şi distructiv poate părea a fi un comportament, întotdeauna el are la un anumit nivel, de obicei inconştient, o intenție pozitivă. Nu are sens să facem lucruri total contrarii intereselor noastre.

2.Cel de-al doilea este transa. Oricine trece prin acest proces de redefinire se va afla într-o transă uşoară, cu atenția focalizată în interior.

3. În cel de-al treilea rând, ea lucrează cu abilitatea de negociere între propriile părți a persoanei.

Lucrul cu metafora

În NLP, termenul de metaforă se referă la orice povestire sau formulă de limbaj care implică o comparație, incluzând comparațiile simple, similitudinile, analogiile precum şi povestirile mai lungi, alegoriile şi parabolele. Metaforele comunică indirect; cele simple fac comparații simple: ca o coală albă, rotund ca o minge. Multe dintre ele devin clişee, deşi o metaforă simplă bine aleasă poate aduce lumină asupra necunoscutului prin asocierea ei cu ceea ce clientul ştie deja.

Metaforele complexe sunt povestiri cu multiple nivele semantice. A spune o poveste este un mod elegant de a distrage conştientul şi de a activa căutarea inconştientă de înțelesuri şi resurse. În transă, este un mod excelent de comunicare cu clientul. Erickson folosea pe larg metafora cu clienții săi.

Inconştientului îi plac "relaţiile", legăturile; în vise apar imagini şi metafore. Un lucru este simbolizat prin altul deoarece ele au anumite trăsături în comun. Pentru a crea o metaforă bună, una care să poată ghida clientul către rezolvarea problemei sale, relaţiile dintre elementele povestirii trebuie să fie identice cu relaţiile dintre elementele problemei. Inconştientul va rezona cu metafora (sau invers, metafora va rezona în inconştient) şi va mobiliza resursele acestuia. Inconştientul primeşte un mesaj, care-l determină să înceapă să facă schimbările necesare.

A crea o metaforă seamănă cu a compune muzică, iar metaforele ne influenţează în acelaşi fel ca muzica. Un sunet armonios, o melodie constă din note aflate în relaţie. Ea poate fi cântată într-o gamă mai joasă sau mai înaltă dar rămâne aceeaşi melodie: aceleaşi note cu aceleaşi relaţii între ele, aceleaşi distanţe, la fel cum există şi în melodia originală. La nivel mai profund, notele se combină în acorduri iar între secvenţele de acorduri există de asemenea relaţii. Ritmul muzical, melodia există atâta timp cât diferitele note au legătură una cu alta. Muzica dispune de sens într-un cu totul alt mod decât limbajul. Ea merge direct în inconştient, iar emisfera stângă n-are nimic de analizat. La fel ca muzica bună, povestirile metaforice bune creează aşteptări şi apoi le satisfac, în funcţie de modul în care sunt construite şi relevanţa lor pentru inconştientul clientului.

Basmele sunt metafore. "A fost odată ca niciodată..." plasează povestirea şi clientul în timpul interior. Informaţia care urmează nu este utilă ca informaţie reală despre lume însă inconştientul procesează informaţia. Povestirea era o artă a timpurilor vechi. Povestirile destind, oferă cunoştinţe, exprimă adevăruri, deschid alternative şi posibilităţi dincolo de modalităţile uzuale de acţiune.

CREAREA DE METAFORE

Necesită abilităţile din modelul Milton şi mai mult. Sunt necesare abilităţi de

a intra în rezonanță cu şi de a ghida clientul, de a lucra cu sinestezia, de ancorare, de inducție şi de tranziție delicată de la o stare a clientului la alta. Punctul de plecare al povestirii trebuie să aibă substrat psihologic şi să se potrivească cu experiența clientului.

În primul rând, este nevoie să examinăm starea prezentă şi pe cea dorită a clientului. Metafora va fi povestea călătoriei de la starea prezentă la starea dorită.

Stare prezentă **Stare dorită**

"A fost odată ca niciodată..." "...Şi au trăit fericiți..."

Sunt evidențiate apoi elementele componente ale ambelor stări: personajele, locul, obiectele, activitățile, momentul etc. fără a uita sistemele reprezentaționale şi submodalitățile fiecărui element.

Este ales un context potrivit al povestirii, unul care-l va interesa pe client şi sunt înlocuite elementele problemei cu elementele povestirii, păstrând identice relațiile dintre ele. începutul povestirii trebuie să urmeze aceeaşi formă cu starea prezentă, iar continuarea ei să conducă printr-o serie de paşi şi legături către o strategie rezolutivă (starea dorită). Linia povestirii va înşela emisfera stângă iar mesajul merge în inconştient.

Lucrul cu conflictele interne

În situația în care avem mai multe idei în conflict, abilitățile de negociere pot fi utilizate între diferitele părți ale personalității. Rezolvarea unei probleme presupune atingerea unui echilibru prezent (interior) cel puțin la fel de stabil ca şi cel vechi (dinaintea apariției conflictului).

Echilibrul intern este o realitate dinamică şi nu statică iar conflictele au tendința de a se dezvolta între diferite părți ale personalității, responsabile de valori, credințe şi abilități diferite. Este posibil să ne dorim experiențe incompatibile sau să existe situații familiare din care să fim întrerupți de alte

părți ale noastre prin cereri conflictuale. Dacă răspundem acestor cerințe, prima parte ne va face să ne simțim prost. Rezultatul este acela că de regulă nu ne putem bucura de niciuna dintre activități. Când ne relaxăm, o parte din noi poate scoate la iveală, în imagini foarte vii, toate lucrurile pe care le avem de făcut. Dacă muncim, tot ceea ce ne dorim este să ne relaxăm.

REZOLVAREA CONFLICTELOR INTERNE (paşi):

1. **Identificarea clară şi separarea părților**. Acestea vor face cereri conflictuale, de exemplu una îşi poate dori libertate şi distracție iar cealaltă securitatea unui venit stabil. Fiecare parte face aprecieri negative asupra celeilalte. Unele părți sunt construite pornind de la valorile parentale şi de multe ori este dificil să conviețuiască paşnic alături de cele construite de propria experiență de viață. Oricum, fiecare dintre ele are ceva valoros de oferit (fundamentat valoric).

2. **Obținerea unei reprezentări clare a fiecărei părți**. Dacă sunt două, ele pot fi imaginate ca ținute în cele două palme sau pot fi aşezate pe două scaune în fața clientului. Este important ca acesta să obțină o reprezentare completă (vizuală, auditivă şi kinestezică) a fiecărei părți. Cum arată ele? Cum se simt sau ce simt? Cum sună sau ce spun? Ele sunt conduse, de-a lungul liniei vieții, prezent şi viitor, pentru a le defini, pentru ca clientul să le poată conştientiza istoria şi orientarea.

3. **Descoperirea intențiilor, scopurilor fiecărei părți**. Apreciați faptul că ambele au intenții pozitive față de persoană. Se poate merge până la un nivel atât de înalt cât este necesar pentru ca ele să cadă de acord asupra unui obiectiv comun (găsirea unui obiectiv comun). Probabil amândouă vor fi de acord că doresc bunăstarea (starea de bine) a persoanei şi vor ajunge la înțelegere asupra acestui punct. Părțile sunt puse apoi să negocieze ca şi cum ar fi persoane reale. Dacă părțile sunt în conflict profund, probabil singurul

scop asupra căruia vor cădea de acord este supraviețuirea persoanei.

4. **Negocierea.** De ce resurse dispune fiecare parte şi care ar putea-o ajuta pe cealaltă să-şi atingă scopurile? La ce poate renunța fiecare? Ce înțelegeri pot fi făcute? Cum ar putea ele coopera? Ce vrea fiecare parte de la cealaltă astfel încât amândouă să fie satisfăcute? Clientului şi fiecăreia dintre părțile aflate în conflict trebuie să le fie clar faptul că în realitate conflictul împiedică realizarea intențiilor ambelor părți. Fiecare parte e antrenată / învățată să semnaleze situațiile în care are nevoie de ceva, cum ar fi timp, libertate, atenție sau apreciere.

5.**Integrarea părților**. Fiecare parte este întrebată (i se cere) dacă doreşte să rezolve împreună problemele comune. Nu este întotdeauna foarte important ca ele să facă acest lucru împreună, uneori fiind preferabil ca părțile să rămână distincte (dacă putem spune aşa), fiecare dispunând de resurse şi valori diferite. Dacă ele doresc să fie integrate, se cere clientului să facă un gest prin care le aduce fizic în corpul lui. E important să se simtă confortabil când face acest lucru. Dacă părțile erau plasate în cele două palme, ele vor fi aduse împreună vizual şi kinestezic, prin unirea şi strângerea mâinilor.

Clientul este ghidat apoi să creeze o reprezentare integrală (vizuală, auditivă, kinestezică) a noii sale condiții, a părților integrate şi să şi-o interiorizeze în ritm propriu (astfel încât să se simtă confortabil). Păstrăm câteva momente tăcerea pentru ca el să poată conştientiza schimbările care apar (au apărut). Poate fi necesar ca clientul să reparcurgă linia vieții sale şi să redefinească unele evenimente şi experiențe trecute în lumina noilor cunoştințe şi a noii capacități de înțelegere.

În timpul negocierii este posibil ca noi părți ale personalității clientului să iasă la suprafață (să se manifeste, implicarea lor în conflictul intern nefiind conştientizată). Cu cât conflictul este mai profund, cu atât acest fapt este mai probabil. Virginia Satir utiliza aşa numitele "Parts Parties", în care membrii

grupului jucau rolul diferitelor părți ale clientului, acesta luând locul regizorului dramei.

Negocierea părților este o tehnică eficientă de rezolvare a conflictelor profunde, acestea neputând fi niciodată înăbuşite sau date la o parte. între anumite limite, această negociere joacă rolul unei condiții preliminare necesare pentru reechilibrare şi însănătoşire. Bogăția şi misterul ființei umane îşi au originea în diversitate iar maturitatea şi fericirea în echilibrul şi cooperarea dintre diferitele aspecte ale sinelui.

Terapia rapidă a fobiilor

Indiferent de tipul fobiei, de obiectul acesteia, răspunsul persoanei este o anxietate necontrolată, copleşitoare. Utilizând metodele clasice ale psihoterapiei, cura unei fobii se poate întinde pe perioade lungi, NLP oferă o tehnică numită Disocierea Vizual Kinestezică prin care fobiile pot fi abordate printr-o singură şedință.

Tehnica porneşte de la considerentul că putem simți numai în momentul prezent; orice stare proastă dată de o amintire neplăcută este determinată de fapt de modul în care ne reamintim respectiva situație.

Cel mai facil si uzual mod de a reexperimenta stările negative legate de evenimente trecute este în forma unor imagini în / cu care suntem asociați. Pentru a simți din nou ceea ce am simțit atunci este necesar să fim acolo, să vedem şi să auzim ceea ce am văzut şi am auzit atunci. Starea legată de reexperimentarea unui eveniment trecut chiar traumatic, se modifică radical dacă ne disociem de situație şi ne privim din afară în situație. Aceasta este cheia care ne permite să scăpăm de sentimentele negative asociate cu evenimentele trecute.

PAŞI:

1. Având în vedere faptul că clientul va lucra cu o experiență trecută dificilă, vom construi o ancoră puternică pentru starea de siguranță. Putem folosi o ancoră aici şi acum sau putem ancora o experiență trecută în care clientul s-a simțit în siguranță. Îi cerem să reexperimenteze această stare cât mai deplin, apoi o ancorăm kinestezic prin atingere. Ne asigurăm că respectiva atingere determină un sentiment de siguranță. Prinderea mâinilor clientului de obicei merge foarte bine, ea permițând concomitent contactul nemijlocit cu ceea ce simte în mod real. Putem păstra această ancoră de-a lungul şedinței sau s-o folosim atunci când este necesar.

2.Cerem clientului să se imagineze pe sine la cinema sau privind la TV, având pe ecran o imagine statica. Când reuşeşte asta, îi cerem să se imagineze că pluteşte şi / sau se poate vedea pe sine privind ecranul

3.Clientul este ghidat înapoi de-a lungul liniei vieții sale către primul eveniment traumatic sau către primul incident, care a dus la apariția fobiei. Este posibil să nu-l putem obține pe primul, oricum, este necesar să lucrăm cu cel mai timpuriu posibil. Îi cerem clientului să-şi deruleze pe ecran filmul evenimentului, începând cu puțin înainte de a deveni neplăcut (când se simțea în siguranță) şi până când s-a simțit din nou în siguranță (sfârşitul).

Astfel, clientul va revedea această amintire traumatică într-o stare dublu disociată: se priveşte pe sine privind un sine mai tânăr care parcurge pe ecran această experiență. Este menținută în acest mod o distanța emoțională suficientă şi necesară. Din această poziție dublu disociată clientul se priveşte pe sine în poziția simplu disociată (cel care se uită la ecran) şi-şi urmăreşte cu atenție manifestările fiziologice şi corporale. Dacă acestea încep să indice apariția stării fobice, îi cerem să-şi imagineze că imaginile de pe ecran dispar şi acesta devine alb, îi putem cere apoi să ruleze din nou filmul, modificând submodalitățile imaginii de pe ecran; s-o facă mai luminoasă sau mai întunecată, mai mare sau

mai mică, s-o îndepărteze, în aşa fel încât să reducă intensitatea sentimentelor negative. Această etapă poate dura mai mult timp şi necesită o serie de lucruri de la terapeut: creativitate şi flexibilitate, un limbaj clar şi precis. Dacă reapare starea fobică, aducem clientul înapoi în prezent, declanşăm ancora pozitivă şi reluăm exercițiul (dacă clientul mai doreşte, desigur). Poate fi necesar să-l asigurăm prin cuvinte de tip: "eşti aici, eşti în siguranță, imaginându-ți că vezi un film". Procesul este complet când clientul a parcurs toată scena cu o stare de confort şi siguranță (nu au apărut manifestările stării fobice).

4.După ce filmul s-a terminat, felicităm clientul pentru că a putut reexperimenta acest eveniment fără ca stările negative asociate să se manifeste şi-i cerem să asocieze cele două ipostaze ale sale, ceea ce va integra perspectiva vizuală cu postura corporală actuală.

5.Clientul îşi imaginează că păşeşte în interiorul ecranului şi oferă sinelui mai tânăr încurajări şi suport. El poate reasigura acest sine mai tânăr prin cuvinte ca: "eu sunt din viitor, ai supraviețuit, e OK, n-ai să ai treci niciodată prin asta".

Dacă incidentul inițial presupune un pericol real, este firesc să persiste o oarecare anxietate (de exemplu, fobia de şerpi, care pot fi veninoşi).

6. Când sinele mai tânăr a înțeles cum stau lucrurile, îi cerem clientului să-l pună pe acesta înapoi în propriul corp şi să-i acorde puțin timp pentru a descoperi şi integra schimbările profunde care tocmai s-au produs cu el.

7. Conectarea cu viitorul. Cerem clientului să-şi imagineze (asociat) viitoarea ocazie când se aşteaptă să simtă emoțiile negative. Aceasta poate determina puțină teamă, dar nu aceeaşi "cădere în frică" dinainte.

Dintr-o anumită perspectivă, fobia reprezintă o achiziție, un puternic răspuns condiționat bazat pe o singură experiență. Niciodată nu vom uita să avem un răspuns fobie. De exemplu, dragostea la prima vedere urmează acest model.

Ideea, problema este de a ne folosi în sens pozitiv de acest mecanism la fel de uşor cum o facem în sens negativ.

Lucrul cu linia timpului

Linia Timpului (prescurtat LT) reprezintă un instrument terapeutic foarte important, ce poate fi utilizat în variate maniere şi cu scopuri multiple. Tad James şi Wyatt Woodsmall descriu în detaliu aceste posibilităţi în cartea lor „Terapia prin Linia Timpului şi bazele personalităţii", motiv pentru care recomandăm călduros cititorului această lucrare. Din acelaşi motiv ne vom rezuma în cele de faţă la a exemplifica câteva dintre aceste posibilităţi într-un spaţiu relativ restrâns.

Rezumând, se poate afirma că LT este un instrument terapeutic preţios, care permite un acces facil la experienţele clientului şi lucrul asupra trecutului sau viitorului acestuia. Atunci când lucrăm asupra **viitorului** o putem face fie în forma future pacing, când vizăm testarea unor achiziţii realizate de client, fie cu scop de autoprogramare în vederea atingerii unor obiective, atunci când cerem clientului să experimenteze în manieră asociată una dintre ipostazele sale viitoare. Uneori simpla deschidere a perspectivei asupra viitorului reprezintă o achiziţie extrem de importantă pentru client, de exemplu în cazul depresivilor sau a celor cu boli grave, care pun în mod real în pericol viaţa persoanei. Un anxios de obicei anticipează în manieră catastrofizantă. Dacă acesta reuşeşte să parcurgă în manieră asociată o experienţă viitoare favorabilă, este posibil ca anticipările sale negative să-şi schimbe conţinutul sau orientarea.

Lucrul asupra trecutului poate viza fie identificarea şi accesarea de resurse, fie lucrul asupra unor experienţe traumatice, a unor afaceri neîncheiate etc. Foarte simplu vorbind, vom cere clientului să identifice şi să reexamineze unele experienţe trecute. LT poate fi utilizată şi ca modalitate de reamintire,

ea pornind de la maniera naturală de reprezentare a modului în care sunt stocate informațiile autobiografice. Dacă avem un client care spune că niciodată nu i s-a întâmplat nimic bun sau niciodată n-a reuşit să ducă o sarcină până la capăt, este suficient să-l ghidăm către un moment trecut în care a experimentat succesul, o surpriză plăcută etc. Partea cea mai interesantă este faptul că întotdeauna, fără excepție, vom descoperi astfel de experiențe pozitive în trecutul clienților noştri. Unii oameni pot uita anumite evenimente, uneori datorită semnificației negative acordate acestora. Ghidarea acestora către un moment anterior evenimentului vizat şi solicitarea de a reparcurge LT către prezent de obicei determină o reamintire spontană, aceasta cu atât mai mult cu cât un client care lucrează cu LT se află în downtime. Desigur că, aşa cum credem că se poate sesiza din acest paragraf, LT poate fi utilizată cu succes şi pentru accesarea unor resurse aparținând trecutului clientului.

LT poate fi utilizată şi ca o **componentă a unei alte tehnici** sau a unei intervenții mai largi, reimprinting fiind cel mai bun exemplu în acest sens. Uneori este necesar să ajutăm clientul pentru a schimba modul în care îşi reprezintă, semnifică, aminteşte unele experiențe trecute. LT este un foarte bun suport pentru modificarea unor submodalități sau a poziției clientului în raport cu anumite experiențe personale.

Lucrul cu LT poate fi focalizat şi asupra **prezentului.** Un client al nostru experimenta prezentul în manieră disociată. Acesta vedea prezentul în fața şi în afara sa, ca pe un film, pe sine percepându-se mai degrabă ca lipit fizic de trecut. Consecințele acestui mod de reprezentare erau incapacitatea de a respecta un program de activitate şi o atitudine mai degrabă neimplicată față de propria viață. Bineînțeles că în acest caz am centrat intervenția asupra experimentării asociate a prezentului, către a fi în situație, aici şi acum. Un alt client nu sesiza existența unei legături între trecut, prezent şi viitor, LT fiind întreruptă.

Ultimele exemple sunt foarte bune pentru lucrul cu LT Acesta începe prin cunoaşterea LT, mai precis prin clarificarea reprezentării clientului despre propria LT, după care terapeutul se poate orienta asupra modului concret de intervenție, în funcție de cazul concret. Există câteva calități mai importante ale acestei reprezentări, care este necesar a fi luate în calcul de terapeut. Acestea reprezintă elemente definitorii în harta persoanei despre drumul său în viață şi experiențele parcurse sau anticipate. Ele ne pot da informații prețioase despre modul de apariție a unor simptome sau tulburări în aceeaşi măsură ca şi despre posibilitățile de intervenție terapeutică. Mai jos am încercat o sinteză a acestora:

1. **Forma de ansamblu a LT**. Poate fi relevant în anumite cazuri dacă LT are forma unei linii frânte, drepte sau mai degrabă curbate, la fel ca şi faptul dacă este o linie continuă sau întreruptă. într-un singur caz am cunoscut o persoană care îşi reprezenta 2 LT. Toate aceste aspecte trebuiesc traduse şi înțelese în contextul vieții, biografiei şi mai ales al problemei clientului, ele putând codifica informații esențiale pentru o bună derulare a intervenției.

2. **Orientarea spațială a celor două segmente**. Majoritatea oamenilor cu preferință manuală dreapta vor avea tendința de a-şi reprezenta trecutul în stânga şi în spate şi viitorul în dreapta şi în față. Dacă unul dintre segmentele LT se află plasat într-o direcție care face dificil accesul persoanei la el, este interesant de sesizat care sunt urmările accesibilizării sale. Poate clientul va accesa mai uşor unele resurse sau poate va fi nevoit a se confrunta cu unele experiențe pe care avea tendința a le evita. în timp şi de-a lungul timpului sunt de asemenea foarte ilustrative în acest sens.

3.**Existența continuității trecut - prezent - viitor**. Lipsa continuității poate face dificilă orientarea temporală a persoanei, poate corela cu incapacitatea de a se adapta unor orare stricte, cu termene limită etc. O LT cu întreruperi poate corela la fel de bine cu o viziune nerealistă sau distorsionată asupra unei perioade din viața persoanei sau cu tendința acesteia de a evita anumite experiențe.

4. **Aspectul spațial (bi- sau tridimensională**). O LT bidimensională (ca o panglică sau ca un film) poate fi lipsită de vitalitate, poate căpăta un caracter static şi chiar depersonalizat. Este posibil ca o astfel de modalitate de reprezentare să fie rezultatul intervenției unor mecanisme de apărare ale persoanei, util de explorat în procesul terapeutic. încercați să vă imaginați propria viață desfăşurându-se plan (plat) sau tridimensional, viu şi sesizați diferențele.

5. **Modul de organizare şi articulare a amintirilor**. Este posibil ca amintirile să aibă aspectul unor cărți sau diapozitive într-un sertar, al unor mărgele într-un şirag, al fotogramelor dintr-un film sau al unor ciorchini construiți în jurul unor perioade din viață sau tipuri de experiențe. Varietatea acestor moduri de organizare a amintirilor este dezarmantă de multe ori, însă de fiecare dată dă informații prețioase despre experiențele clientului.

Lipsurile sau golurile de pe LT de obicei indică prezența unor evenimente traumatice sau investite în mod negativ de către persoană. Ele pot ascunde totodată unele resurse importante care astfel devin inaccesibile. O clientă a noastră avea o perspectivă extrem de limitată asupra trecutului. Un prim element definitoriu era acela că nu-şi putea aminti nimic din anumite perioade ale vieții. Cel de-al doilea era încapsularea trecutului (la nivel de reprezentare) într-o membrană lucioasă şi consistentă de culoare neagră care făcea foarte dificil accesul la majoritatea amintirilor. Desigur, clienta noastră declara că în trecutul ei nu există nimic pozitiv şi că, dacă ar putea, l-ar şterge cu totul. Ca intervenție, în primă fază a fost necesar să facem apel la resursele viitorului pentru a face posibil accesul la amintirile aparținând trecutului (permeabilizarea, diluarea consistenței membranei negre). In cea de-a doua fază am centrat clienta asupra amintirilor trecute de factură pozitivă şi fixarea reprezentării acestora pe LT.

7. **Diferențele dintre cele două segmente**: lungime, culoare, claritate, formă, uşurința accesului. Foarte adesea putem întâlni în practica terapeutică

unele asimetrii între cele două segmente ale LT, care traduc modul în care se raportează persoana la diferite perioade ale vieții şi unele aspecte legate de structura personalității. De exemplu, trecutul poate fi luminos şi colorat iar viitorul întunecat şi neclar, ceţos, situație care poate indica tendința persoanei de a se refugia în trecut sau refuzul de a se confrunta cu anumite provocări sau de asumare a anumitor responsabilități, deci o structură dependență, imatură. Situația inversă poate să indice o perspectivă nerealistă asupra viitorului sau un trecut traumatic pe care persoana îl respinge, îl neagă. Desigur că aceste repere sunt doar nişte sugestii orientative, semnificația asimetriilor între trecut şi viitor trebuind înțeleasă în contextul hărții globale a clientului despre realitate şi despre sine.

8.**Poziția persoanei față de diferite segmente ale LT** (orientarea - unde priveşte şi ce vede, asociat - disociat). Unele persoane au tendința de a privi permanent către trecut, retrăind amintiri pozitive sau negative, pe care eventual le pot proiecta asupra viitorului. Foarte des, vor încerca să repete istoria şi vor avea o poziție neimplicată față de prezent. Alții se orientează preponderent către viitor, uitând trecutul. Este posibil ca o astfel de persoană să repete la nesfârşit aceleaşi greşeli şi să fie lipsită de capacitatea de a învăța din propriile experiențe. în sfârşit, pot exista persoane care sunt total detaşate, rupte de propria viață care parcă trece pe lângă ele sau dimpotrivă, care sunt atât de prinse în desfăşurarea evenimentelor încât nu sunt capabile să se detaşeze de acestea chiar dacă în acest fel îşi produc singure suferință, boală etc.

9. **Flexibilitatea persoanei în raport cu LT** (vede şi se poate deplasa în raport cu ea) este un element cheie pentru un bun echilibru personal, pentru starea de sănătate şi confort. O persoană care se poate manifesta flexibil în raport cu propria LT are acces cu uşurință la resursele personale, poate învăța din propriile greşeli şi experiențe, se poate focaliza asupra experiențelor negative pentru a le putea depăşi etc. O persoană rigidă nu poate face cel puțin o parte

dintre aceste lucruri şi va avea tendința de a proceda permanent în acelaşi fel, chiar dacă acesta îi este defavorabil, cu alte cuvinte are un comportament nevrotic.

10. **Cunoaşterea preferinței senzoriale a clientului (vizual sau Kinestezic**) va permite terapeutului să centreze lucrul cu LT asupra respectivei modalități. La capitolul 2 sunt prezentate două exerciții de clarificare a LT bazate tocmai pe aceste preferințe.

Reimprinting

Reimprinting (REÎNTIPĂRIRE în traducere aproximativă) este o modalitate foarte eficientă de lucru atât asupra credințelor autolimitative, negative, cât şi asupra amintirilor traumatice. Tehnica a fost concepută de Robert Dilts şi se bazează pe utilizarea pozițiilor perceptive (metapoziții), a LT şi a tehnicilor de ancorare, din acest motiv fiind necesară cunoaşterea şi un bun antrenament în lucrul cu acestea din partea terapeutului.

Premisele de la care se porneşte în reimprinting sunt următoarele:

1. Există evenimente personale (experiențe) trecute în urma cărora ne-am fixat (învățat, generalizat, întipărit) modalități specifice de răspuns comportamental, emoțional, fiziologic şi unele credințe cu privire la sine sau la lume. Experiențele în urma cărora se structurează un imprint sunt cele cu încărcătură emoțională mare, în special traumatică. Vom diferenția între imprint şi alte tipuri de urme ale experiențelor trecute asupra prezentului prin aceea că răspunsul determinat de un imprint are stabilitate mare în timp şi se asociază cu existența credințelor autolimitative. Probabil cel mai simplu putem defini termenul de imprint folosind asemănările cu alt termen specific, în acest sens putându-se observa un nivel înalt de sinonimie între termenul NLP de imprint şi termenul gestalt de introiecție.

2. Suntem afectați de amintirile evenimentelor trecute şi nu de evenimetele ca atare. Acestea ultimele sunt încheiate şi nu mai există, ceea ce rămâne fiind

doar amintirile stocate de obicei în forma unor reprezentări. Amintirile despre evenimentele trecute cu semnificație subiectivă sunt codificate pe LT, deci LT reprezintă o modalitate de acces la aceste amintiri.

3. Schimbând perspectiva persoanei asupra acestor amintiri putem schimba comportamentul actual şi credințele asociate, deci modul în care aceste amintiri se reflectă în experiențele prezente ale persoanei. în nici un caz nu este vorba despre înlocuirea sau modificarea amintirilor, aşa cum ar putea sugera termenul de reîntipărire, ci de o schimbare de perspectivă bazată pe accesarea unor resurse suplimentare.

PAŞI:

1. **Identificarea imprint-ului original**. Aceasta se va realiza centrând clientul asupra simptomului şi ghidându-l înapoi pe LT până în momentul în care s-a confruntat pentru prima dată cu simptomul. Este important să ne asigurăm că nu există şi momente mai vechi în care simptomul a existat, chiar dacă clientul crede că a identificat prima apariție a simptomului. Uneori simptomele suferă modificări şi transferuri între diferite contexte din viața persoanei. Este definit momentul inițial al apariției simptomului: vârsta clientului, contextul, persoanele semnificative prezente în situație.

Desigur că pentru a realiza paşii descrişi este necesar ca în prealabil clientul să acceseze reprezentarea asupra LT şi să fie familiarizat în lucrul cu aceasta.

2. Identificarea credințelor. Clientul este ghidat de-a lungul LT până în momentul imprintului, în postură asociată.
Dacă reexperimentarea respectivului moment este foarte neplăcută pentru client, acesta este trecut în poziție disociată (observator), în afara LT, de unde observă ce se întâmplă în respectivul moment.

a. Din postură asociată, clientul identifică generalizările făcute, concluziile trase cu ocazia evenimentului respectiv, în legătură cu sine, cu persoanele

semnificative sau cu lumea în general. Aceste concluzii pot fi verificate din punct de vedere al corespondenței cu realitatea.

b. Din postură disociată, clientul identifică şi alte generalizări sau concluzii posibile, mai dificil de sesizat din postură asociată.

3. Evidențieirea efectelor pe termen lung ale imprintului.

a. Clientul este ghidat către un moment anterior apariției simptomului şi este trecut în poziție disociată față de LT de unde observă efectele avute de respectivul eveniment asupra restului vieții sale (până în prezent sau chiar în viitor).

b. Clientul identifică ce generalizări (concluzii, credințe) secundare a făcut de-a lungul vieții pornind de la cele de bază (care pot fi corelate cu acestea).

4. Identificarea intențiilor pozitive. Este o etapă de redefinire în care, din poziție disociată, clientul:

a. Identifică aspectele pozitive ale simptomului. Ce rol a jucat? sau Ce încercai să obții prin ...?

b. Mulțumeşte simptomului pentru ceea ce i-a oferit în respectivul context.

c. Identifică intențiile pozitive ale persoanelor semnificative implicate în evenimentul originar. Aceste intenții pot viza persoana clientului sau propria persoană a celor implicați în desfăşurarea evenimentelor.

5. Accesarea resurselor. Clientul va oferi resursele necesare pentru a acționa într-un mod diferit tuturor persoanelor semnificative implicate în evenimentul originar care au nevoie de ele (inclusiv sieşi). Este preferabil să înceapă acest proces cu celelalte persoane, lăsându-se pe sine ultimul. Uneori clientul va constata că este suficient să ofere resurse celorlalți pentru ca perspectiva asupra evenimentului să i se modifice.

Paşii descrişi mai jos vor fi repetați pentru fiecare persoană care necesită resurse suplimentare în momentul originar. Pornind din postură disociată, clientul:

a. Alege persoana implicată şi resursa(ele) necesară.

Este indicat ca acesta să poată numi atât persoana cât şi resursa necesară acesteia.

b. Identificarea şi accesarea resursei. Clientul caută de-a lungul propriei LT un moment în care a dispus de acea resursă. Este posibil să o poată identifica mai uşor mergând de-a lungul LT în poziție asociată sa disociată, astfel încât terapeutul trebuie să fie suficient de flexibil pentru a se acorda cu modelul clientului.

c. Experimentează resursa în postură asociată. Ea va fi ancorată corporal (pasul făcut de client şi atingerea terapeutului). Clientul păşeşte în interiorul LT în punctual care marchează momentul resursă şi-l retrăieşte. Când terapeutul sesizează apariția semnelor stării resursă (schimbarea stării - calibrare), o ancorează cu o atingere (plasează mâna pe umărul clientului).

d. Trimite resursa înapoi în momentul originar. Păstrând ancora (atingerea), terapeutul cere clientului să găsească o modalitate de a oferi acea resursă persoanei care are nevoie de ea. Clientul observă apoi cum modifică resursa comportamentul persoanei implicate în eveniment.

e. Duce resursa în trecut. Terapeutul ghidează clientul înapoi către momentul originar (de-a lungul LT, în poziție disociată). în momentul în care clientul păşeşte în postură asociată în respectivul moment, terapeutul acționează ancora (plasează mâna pe umărul clientului).

Este important pentru client să sesizeze modificările ce apar în situație pe măsură ce accesează resurse necesare în respectivul moment.

f. Notează (identifică) schimbarea credințelor. Terapeutul cere clientului să examineze încă o dată generalizările realizate şi concluziile trase în urma evenimentului trecut. În ce s-au schimbat acestea? Ce crede acum clientul?

6. **Generalizarea schimbărilor.** Clientul observă modul în care se reflectă în viața sa schimbările pe care Ie-a realizat şi resemnifică o serie de experiențe

persoanle prin perspectiva acestor schimbări. Terapeutul va oferi acestuia suficient timp pentru reparcurgerea unor experienţe şi asumarea schimbărilor.

7.Aducerea în prezent a noilor credinţe. Noile credinţe şi resurse sunt ancorate de client prin postură sau un gest. Ele sunt ancorate de asemenea cu o atingere a terapeutului. Clientul este ghidat pe LT până la un moment anterior imprintului, trece în LT şi îşi reparcurge viaţa până în prezent în lumina noilor resurse. El poate nota conştient unele schimbări ce apar la nivelul experienţelor sale, deşi probabil cele mai multe modificări au loc la nivel inconştient. Ajuns în prezent, clientul va proiecta aceste resurse în viitor. Eventual, tehnica poate continua cu future pacing.

Capitolul 5 Alte aplicații NLP

In acest capitol ne propunem să prezentăm câteva dintre aplicațiile mai importante ale NLP, care se plasează în alte domenii decât psihoterapia. Aşa cum arătam la capitolul 1., domeniile de aplicabilitate ale NLP coincid în mare cu domeniile aplicative ale psihologiei.

Două dintre aceste modele aplicative, mai precis cel privind creativitatea şi cel referitor la managementul stresului au fost prezentate separat de aceste domenii mari datorită caracterului lor mai degrabă universal decât specific unui anumit domeniu. Abilitățile de adaptare la stres şi capacitatea de gândire şi acțiune creativă sunt la fel de importante în munca terapeutică sau în educație la fel ca şi în afaceri.

Foarte multe dintre aceste modele se bazează pe concepția privind strategiile de gândire. Ele fac parte dintre modelele dezvoltate în NLP după depăşirea contextului psihoterapiei şi consolidarea sistemului teoretic şi conceptual.

NLP în afaceri

Multe dintre ideile şi modelele NLP sunt aplicabile şi în diverse domenii ale psihologiei organizaționale, cum ar fi comunicarea în interiorul şi în afara organizației, construirea unor strategii de prezentare şi reclamă, vânzări, organizarea şi desfăşurarea de întâlniri, conflicte şi negocieri etc. În continuare vom încerca să exemplificăm cum se aplică aceste idei şi modele în două dintre situațiile enumerate mai sus. Nu avem în vedere nicidecum epuizarea subiectului, ci mai degrabă a oferi cititorului câteva idei, a deschide posibilitatea de a privi aceste activități prin prisma filtrelor NLP.

Vânzările

Seymour şi OConnor (1993, p.157) afirmă că ”adesea vânzarea este greşit înțeleasă, la fel ca şi reclama”. În mod natural am fi înclinați să spunem că scopul unei vânzări este acela de a încasa o sumă de bani în scopul publicității ar fi acela de a manipula nevoile şi gândurile cumpărătorilor astfel încât ei să cumpere un produs. În abordarea NLP, scopul vânzării nu mai este acela de a obține o sumă de bani, ci de a ajuta clientul să obține ceea ce vrea. Cu cât un vânzător reuşeşte asta mai bine, cu atât va fi un vânzător mai bun . vânzarea apare aşadar ca o relație de comunicare între agent şi client, cu scopul de a face clientul să obțină ceea ce vrea.

Pornind de la ceastă idee, în psihologia economică au fost construite modele structurate de desfăşurare a procesului vânzării, care sunt oferite agenților sub forma trainingurilor. Orice carte serioasă despre psihologia vânzărilor prezintă cel puțin un astfel de model. Să vedem însă cum pot fi puse câteva dintre ideile NLP în slujba scopului de a ajuta clientul să obțină ceea ce vrea.

Contactul inițial (o bună comunicare) este deosebit de important. Tehnica de ancorare a resurselor poate ajuta agentul să se plaseze în cea mai eficientă stare a sa în momentul contactelor cu clientul, fapt care îi va permite să fie eficient în relația cu acesta. Conectarea cu viitorul asigură posibilitatea anticipării, a repetării mentale în avans a situațiilor ce pot apărea în timpul relaționării cu clienții.

Capacitatea de definire a unor obiective bune, corecte, este poate cea mai importantă abilitate de care trebuie să dispună vânzătorul iar aceasta pentru că poți satisface clientul, poți veni cu o ofertă în întâmpinarea nevoilor sale numai în condițiile în care ştii foarte bine ce vrea. în unele modele despre vânzare primul pas este tocmai sondarea nevoilor clientului. Cadrul obiectivelor din NLP reprezintă o modalitate foarte eficientă de a realiza practic acest lucru.

Clientul are deja un obiectiv în minte legat de ceea ce cumpără sau este nevoie să fie ajutat să şi-l definească.

Aşadar, conform acestor idei agentul de vânzări ar trebui în primul rând să răspundă mai multor tipuri de întrebări cu privire la clientul său potențial iar în al doilea rând să poată fi congruent cu sine în relația centrată pe vânzare. în primul rând ar fi necesar să afle care sunt criteriile şi scopurile clientului legate de achiziția pe care vrea s-o facă, după care să afle ce obiect sau produs anume doreşte clientul. Având răspunsul la aceste două categorii de întrebări (în aceeaşi idee de a ajuta clientul să obțină ceea ce doreşte), se poate dovedi necesar un dialog cu clientul privind ce alte produse ar putea răspunde obiectivelor, nevoilor şi criteriilor sale (în cazul în care produsul pe care doreşte să-l cumpere inițial nu le poate satisface). Astfel, agentul poate afla ce anume îi place clientului la un produs, care sunt punctele tari ale acestuia în viziunea lui, care sunt acele elemente care-l determină să aleagă un produs şi nu altul. Toți agenții de vânzări de succes reuşesc, conştient sau nu, să răspundă acestor tipuri de întrebări în relația cu clientul.

Congruența cu sine a agentului în relația cu clientul presupune unele aspecte de tipul: agentul este consumator al produsului pe care-l vinde sau nu, el chiar crede în avantajele pe care i le recită clientului, crede ce spune, face toate aceste lucruri convingător sau nu? Incongruența agentului poate transpare cu uşurință în voce, postură, în relația nonverbală cu clientul şi-l poate face pe acesta să nu cumpere.

Negocierile

Negocierea în viziune NLP reprezintă un caz particular de comunicare, al cărei scop este de a ajunge la o decizie împărtăşită de ambele părți. „Ea este procesul de a obține ceea ce vrei de la ceilalți oferind-le ceea ce vor" (Seymour şi O'Connor, 1993, p. 164). Situațiile de negociere apar întotdeauna atunci când există interese în conflict.

În „Optimizarea comportamentului profesional" (Nedelcea, C.,1999, p. 91), se

arată că nu întotdeauna între părţile aflate în conflict există o opoziţie reală de interese, nu întotdeauna obiectivele lor se exclud reciproc, ci ei doar cred acest lucru, trăiesc cu această convingere. Mai mult decât atât, în majoritatea situaţiilor conflictuale putem descoperi un fond de interese comune iar acesta este chiar principiul de la care porneşte ideea de negociere în NLP. întotdeauna se poate ajunge la un echilibru între cele două părţi, cheia negocierii fiind posibilitatea de a îmbina rezultatele astfel încât toţi cei implicaţi să obţină ceea ce doresc. Sigur că este posibil ca nici una dintre părţi să nu obţină absolut tot ce-şi doreşte şi că poate fi necesar să renunţe la unele lucruri. Presupunând că avem două firme concurente care produc subansambluri pentru calculatoare, aceasta ar echivala cu acceptarea reciprocă a supremaţiei celeilalte firme în producţia unui anume tip de subansambluri şi acceptarea de către aceasta a propriei supremaţii în producţia unui alt tip de subansambluri, la fel de important ca posibilităţi de a aduce venituri, costuri de producţie reduse, căutare pe piaţă etc. Ambele firme concurente vor fi satisfăcute deşi fiecare a renunţat la supremaţia privind producţia unui tip anume de subansamblu. Observăm că adesea acest „ceea ce vreau" obţinut în finalul negocierii (respectiv supremaţia privind un anumit tip de subansambluri) este diferit de cel avut în vedere la începutul negocierii (respectiv supremaţia asupra celeilalte firme pe piaţă). Mai observăm că adesea opoziţia intereselor şi a obiectivelor a două părţi aflate în conflict reprezintă doar o chestiune de definire, de cadrare.

Situaţia contrară, opusă celei de echilibru şi îmbinare a obiectivelor părţilor este manipularea, când dorinţele şi interesele celeilalte părţi sunt lăsate la o parte, nu se ţine cont de ele. Practica manipulării implică riscul apariţiei a 4 mari consecinţe negative (la una dintre cele două părţi): remuşcarea, resentimentul, învinuirea şi răzbunarea. Din acest motiv, este preferabil ca partenerul de negociere să devină un aliat şi nu un duşman, negocierea putând fi definită ca o situaţie în care doi aliaţi rezolvă împreună o problemă. Observăm că avem iarăşi de-a face cu redefinirea situaţiei, fapt care de cele mai multe ori

echivalează cu rezolvarea pe jumătate a conflictului. De altfel, de foarte multe ori conştientizarea de către părți a faptului că dispun de interese şi obiective comune (fapt care se întâmplă cu necesitate) reprezintă cheia procesului de negociere, dincolo de care realizarea acordului prefigurat între părți nu mai poate fi împiedicată.

Să examinăm în continuare câteva dintre sugestiile oferite de NLP pentru realizarea unei negocieri eficiente, adaptate după Seymour şi O'Connor (1993, p. 166 - 167). În primul rând este necesar să separăm oamenii de probleme. Cel mai adesea negociem cu oameni cu care dorim să avem o relație bună. Dacă încercăm să ne atingem obiectivele neținând cont de partener, există posibilitatea ca acesta să se simtă manipulat, constrâns, obligat, să-şi piardă încrederea în noi iar relația cu el să aibă de suferit. Acest fapt va afecta la rândul lui posibilitatea de a ne atinge scopurile, dacă nu în momentul imediat următor, sigur în viitor.

Interesele opuse trebuie analizate şi redefinite astfel încât să descoperim acele zone unde există avantaje reciproce. Conflictul intereselor de la un anumit nivel poate fi depăşit dacă fiecare parte obține rezultatele dorite la un alt nivel. Descoperind rezultatele alternative de nivel superior, putem înțelege că rezultatul dorit inițial reprezenta doar o cale de a obține aceste avantaje de nivel superior. De exemplu, un şef poate solicita subalternilor săi să lucreze în program prelungit, în opoziție cu dorința acestora de a avea un program normal. Unul dintre scopurile de nivel superior ce ar putea fi împărtăşite mutual în acest caz ar putea privi eficiența în muncă a angajaților. Şeful îşi poate imagina inițial că un angajat va fi eficient muncind mult, deci decizia de a-i solicita un program prelungit este firească. În acelaşi timp, dorința angajatului de a avea un program mai scurt i se poate părea o tentativă de subminare a acestui scop. Pe de altă parte, succesul şi eficiența profesională pot reprezenta obiective de prim ordin ale angajatului, cerința de a lucra în program prelungit fiind percepută ca o piedică, barieră în realizarea acestor scopuri (conduce la stres, epuizare, deci

ineficientă şi incapacitatea de atingere a scopurilor profesionale). Clarificarea, conştientizarea de către ambele părți a existenței scopului comun de nivel superior poate deschide calea către rezolvarea situației conflictuale legate de programul prelungit.

O altă sugestie priveşte faptul că motivele pentru care cei doi parteneri îşi doresc acelaşi rezultat pot fi adesea diferite. Multe conflicte dispar dacă situațiile sunt analizate în această manieră. Este celebru exemplul negocierii dovleacului. Eu îmi pot dori dovleacul pentru a-i scoate semințele şi a le mânca, în timp ce oponentul meu şi-l doreşte pentru a-i lua coaja şi a face din ea o mască de Halloween. O alta priveşte concentrarea asupra intereselor şi a intențiilor şi nu asupra comportamentului.

În situațiile de impas, în care partenerul refuză să ia în considerare un pas, o idee, o alternativă, putem pune întrebarea: „Ce ar trebui să se întâmple ca asta să nu mai fie o problemă?" sau „în ce condiții ai fi de acord cu asta?". Aceasta este o manieră particulară de a folosi întrebarea „Ca şi cum?", prin care punem persoana care are un blocaj legat de o problemă să o gândească în alți termeni şi să descopere o soluție.

Este necesar să ne definim limitele înainte de a ne angaja într-o negociere. Este dificil şi perturbator să trebuiască să negociezi în acelaşi timp cu partenerul şi cu tine. În acest caz este necesară stabilirea C B A N A (Cea mai Bună Alternativă pentru Negocierea unui Acord), idee prezentată de R. Fisher şi W. Ury în cartea „Getting to Yes". Ce vei face dacă, în ciuda tuturor eforturilor făcute de tine şi de partener, nu puteți ajunge la un acord? Stabilirea acestor limite oferă libertate şi confort personal în timpul desfăşurării negocierii.

Un acord durabil va lua în considerare criterii de tip ecologic, după modelul câştig - câştig şi nu câştig -pierdere. El va necesita de asemenea căutarea unei soluții comune, diferită de cele ale părților.

Nu vom face niciodată o contrapropunere imediat după o propunere a

partenerului. Este obligatoriu să discutăm şi să analizăm mai întâi propunerea acestuia, altfel el se va simți neascultat, neluat în seamă etc. întotdeauna vom adresa întrebări lămuritoare acestuia. Ele oferă timpi de gândire, precum şi o alternativă la exprimarea dezacordului. Este mai util ca partenerul să sesizeze singur dezacordurile şi neajunsurile propunerii sale decât să i le comunicăm noi. întrebările din modelul Meta pot reprezenta un bun ghid în acest sens. întrebările puse partenerului întotdeauna vor fi anunțate prin întrebări sau afirmații pregătitoare: „Am o întrebare în legătură cu acest fapt" sau „Pot să întreb ceva despre asta?". Acestea focalizează discuția şi nu oferă partenerului posibilitatea de a evita răspunsul.

Deşi la prima vedere ar părea că este cu atât mai bine cu cât dispunem de mai multe argumente în favoarea unei idei, practica a demonstrat că ceea ce contează este mai degrabă tăria, greutatea argumentelor decât numărul acestora. Furnizarea unor argumente slabe ne poate pune în situația de a ne apăra, justifica punctul de vedere iar aceasta echivalează aproape cu pierderea negocierii. Este preferabil să furnizăm un singur argument solid decât mai multe slabe.

Aceiaşi autori (p. 167 - 168), prezintă o listă de acțiuni ce trebuie întreprinse atunci când ne **angajăm** într-o negociere:

A. Înaintea negocierii

Stabilirea C B A N A şi a limitelor personale în negociere.

B. În timpul negocierii

a. Stabilirea unui raport de rezonanță, încredere.

b. Clarificarea propriilor rezultate dorite şi chestionarea partenerului în legătură cu rezultatele dorite de el.

c. Definirea negocierii ca o căutare de soluții împreună.

d. Clarificarea ideilor şi argumentelor principale şi obținerea unui acord într-un cadru mai larg. Aceasta presupune analiza obiectivelor şi motivelor şi

eventual descoperirea de obiective comune de nivel superior. Fiecare parte implicată trebuie să fie în congruentă cu acordul stabilit.

e. Obiectivele sunt lăsate la o parte şi se analizează granițele în care este valabil acordul stabilit, zonele unde este cel mai uşor de realizat, unde este mai dificil şi până unde poate merge.

f. Se începe negocierea abordând acele zone unde acordul este cel mai uşor de realizat. Scopul este acela de a obține acordul părților. Zonele mai dificile vor fi abordate la sfârşitul negocierii.

C. Încheierea negocierii

a. Recapitularea (trecerea în revistă) în manieră sumară a rezultatelor negocierii şi a acordului stabilit.

b. Testarea acordului şi a congruenței părților în raport cu acesta.

c. Conectarea cu viitorul (testare anticipativă).

d. Redactarea acordului în formă scrisă. Fiecare participant va avea o copie semnată de toți participanții.

NLP şi domeniul educațional, învățarea ca modelare

Aşa cum afirmam la capitolul 1., intervenția sau practica NLP presupune două mari tipuri de demersuri: modelarea şi programarea. Practica didactică presupune o modalitate specifică de utilizare a acestora. în această viziune procesul de transmitere a unor cunoştințe şi deprinderi este privit ca un demers de modelare, continuat în etapa finală de unul de programare. Este necesar a face mențiunea că învățarea ca modelare presupune a lua conştient „în stăpânire", a avea control asupra procesului şi nu a lăsa să se manifeste „la întâmplare" strategiile naturale de învățare pe care persoana şi le-a elaborat în urma experienței personale. Acest lucru este valabil atât pentru profesor, cât şi pentru elev.

Propriile comportamente şi strategii eficiente pot fi de asemenea modelate şi transmise studenților (sau clienților) şi de multe ori acest proces se desfăşoară sub pragul conştiinței. Aceste este cazul oamenilor de succes care-şi împărtăşesc experiența personală în cadrul unor seminarii sau al dezvăluirii de sine a psihoterapeutului în terapia experiențială.

Criteriul de apreciere a unui astfel de demers este, bineînțeles, cel al rezultatelor obținute de beneficiarul intervenției (elev, client etc) în urma acesteia. Dacă acestea sunt asemănătoare cu acelea ale modelului, putem afirma că ea s-a desfăşurat cu succes. Dacă nu, ori nu am realizat o bună modelare, ori nu am descoperit modalitatea eficientă de a transmite modelul, ori beneficiarul intervenției nu a fost disponibil pentru învățare.

Evident că nu putem obține în acest fel rezultate identice cu ale unor persoane remarcabile sau de geniu. Ființa umană este mult prea complexă pentru a avea pretenția de a o putea reproduce şi, în plus, beneficiază de atributul unicității. Dincolo de aceasta, conceperea învățării ca un proces de modelare urmat de unul de programare este o modalitate utilă de a căpăta noi deprinderi, de a ne putea îmbunătății unele strategii de comportament în diferite situații relaționale, de a achiziționa noi cunoştințe şi noi strategii de învățare şi evident, de a pune la dispoziția studenților (elevilor) noştri câte ceva din toate acestea. Modelând de exemplu, strategiile de învățare ale unor studenți (elevi) cu rezultate remarcabile, putem construi modalități de predare sau formare prin care şi ceilalți studenți să poată beneficia de experiența primilor.

Rezumând, putem spune că un proces de modelare adecvat presupune cunoaşterea credințelor, a manifestărilor fiziologice precum şi a proceselor particulare de gândire - strategii, care stau în spatele unui comportament eficient.

Identificarea **credințelor** este foarte importantă întrucât credințele pe care le avem despre noi, ceilalți sau lume ne influențează, chiar ne determină calitatea

experienţelor, după modelul profeţiilor autoîmplinite. Ele îmbracă cel mai adesea una dintre următoarele trei forme: a. Credinţe despre ce anume înseamnă un lucru sau altul (viaţa este o luptă sau o şcoală); b. Credinţe de tip cauză - efect (care generează reguli de viaţă); c. Credinţe despre ceea ce este important în viaţă, activitate etc. (din care se nasc criteriile şi valorile noastre).

Există câteva întrebări tipice pentru identificarea acestor credinţe: a. Ce te determină să faci ceea ce faci? (Nu „De ce?"[1]); b. Ce înseamnă aceasta pentru tine?; c. Ce s-ar întâmpla dacă nu ai face-o?; d. Cum este?, Cu ce se compară? (celebrul „Ca şi cum?" din psihoterapia experienţială); e. Ce te nemulţumeşte la asta?.

După ce am reuşit să identificăm aceste credinţe, putem încerca să le experimentăm puţin pe plan imaginar, încercând să conştientizăm: a. Ce lucruri noi am face dacă am crede asta?; b. Ce am face diferit?; c. De ce alte lucruri am fi capabili?.

O altă componentă importantă a modelării presupune identificarea şi preluarea unor elemente ce ţin **de manifestările fiziologice şi corporale** ale modelului. în anumite cazuri, cum ar fi în educaţia fizică, aceste componente sunt cele mai importante. Mişcările unui sportiv de marcă pot fi partea cea mai importantă a unui model de predare didactică a respectivului sport, alături de credinţa, de exemplu, că va învinge.

Însă aceste componente corporale şi fiziologice nu sunt importante doar în sport. Sunt importante tonul sau ritmul cu care un profesor vorbeşte la curs, poziţia în care stă, mobilitatea şi mimica sa. în hipnoterapie calităţile vocii şi capacitatea de a susţine privirea pacientului sunt vitale. Şi exemplele pot continua.

Ultima componentă importantă a procesului de modelare presupune identificarea **strategiilor** de gândire ale modelului. întotdeauna, strategiile urmăresc atingerea unui scop pozitiv, deşi ele pot fi activate sau inhibate de credinţele persoanei. Ca să poţi duce până la capăt un lucru este necesar să

crezi că o poți face, altfel n-o să te implici pe deplin. Este necesar de asemenea să crezi că meriți să faci respectivul lucru şi că respectivul lucru merită să fie făcut. Este necesar ca scopul propus sau sarcina să-ți trezească interesul şi curiozitatea. Este evidentă, credem, legătura ce poate exista între aceste credințe şi nivelul motivațional vis-a-vis de respectiva sarcină sau scop.

Strategiile constituie părți din filtrele perceptuale pe care le utilizăm în relație cu realitatea. Ele joacă un rol important în felul în care percepem lumea. Fiind componente ale filtrelor perceptuale, vom folosi pentru a evidenția o strategie notația for - touppie (V A K O) sau notația de tip (V A K O G) în care considerăm sistemele olfactiv şi gustativ diferențiate de cel kinestezic.

Atunci când încercăm să evidențiem o strategie, practic, pentru fiecare secvență de gândire sau comportament urmărim să descoperim şi să figurăm modul în care lucrează cele 4-5 sisteme reprezentaționale: în ce sens (extern sau intern), cu ce conținut (submodalități) şi în ce succesiune (paşii).

Pentru profesori este necesar să poată înțelege şi face față diferitelor strategii de învățare ale studenților (elevilor). Unii îl ascultă pe profesor şi apoi îşi construiesc reprezentări pentru a înțelege ideea. Alții au nevoie întâi de reprezentări vizuale. O figură poate fi mai utilă decât o mie de cuvinte, depinde însă cine o priveşte.

Seymour şi OConnor (1993, p. 188 - 198) prezintă o serie de strategii de memorare a muzicii, de funcționare a memoriei, de citire literă cu literă (spelling). în continuare vom prezenta succint modelul strategiei de funcționare optimă a memoriei.

Ideea de bază de la care porneşte modelul este aceea că ceea ce contează pentru a avea o bună reamintire este procesul de memorare. Cum funcționează şi cum poate fi îmbunătățit? Presupunem că avem de memorat o secvență fără sens formată 12 din litere şi cifre (mai mult decât capacitatea minții conştiente ce poate opera cu maxim 7 plus - minus 2 unități informaționale separate):

DJWI8EDL421S.

Pentru a ni le putea reaminti pe toate, avem nevoie de o strategie de a asocia (to chunk) elementele secvenței într-un număr mai mic de unități. Putem folosi în acest sens mai multe strategii. De exemplu, putem repeta foarte repede, de mai multe ori, seria de semne, ca şi cum am înregistra-o pe bandă. Problema este că reținerea va fi doar de scurtă durată, imediată (operăm auditiv intern). Sau o putem repeta ritmic, ca pe o poezie. Sau o putem scrie pe hârtie (vizual extern). O putem privi cu atenție, făcându-i o fotografie pe care o putem vedea în minte. Folosind o astfel de probă ca test, putem cu uşurință afla care este strategia de memorare a persoanei, chiar fără a-i pune întrebări.

O strategie foarte utilă pentru memorare o reprezintă a lua secvențe aleatoare din seria de memorat şi a le acorda sensuri personale. Robert Dilts povestea despre o femeie care a relatat la un seminar demonstrativ despre strategia ei de memorare. Secvența de memorat era A2470558SB iar femeia era bucătăreasă. A spus că începe cu prima literă a alfabetului. Apoi vine 24, vârsta la care s-a calificat ca bucătăreasă. Apoi urmează 705, ca şi cum ar fi ajuns la micul dejun cu 5 minute mai târziu. Pe 58 îi era dificil să şi-l reamintească, aşa că l-a vizualizat în minte în altă culoare. Apoi a legat B, cea de-a doua literă a alfabetului, de A, prima literă a seriei.

A învăța să înveți este cea mai importantă abilitate în munca didactică şi ar trebui să constituie unul dintre primele obiective ale oricărui educator. Cel mai adesea, sistemele educaționale se concentrează asupra conținuturilor şi omit procesul învățării, fapt care are două consecințe: a. Studenții au dificultăți în asimilarea informațiilor şi b. Chiar dacă reuşesc să învețe, vor avea doar un sens vag al cunoştințelor întrucât acestea au fost scoase din context.

În lipsa unei strategii de învățare studenții ajung în situația de a acumula informații dar fără a învăța nimic, fiind permanent dependenți de profesori pentru informații. Concentrarea asupra greşelilor deturnează studenții din

procesul de învățare. Notele şi aprecierile nu au nici un efect asupra strategiei sau a strategiilor de memorare pe care un student le foloseşte. Ele au doar scopul de a ierarhiza studenții după merit. Ei pot continua - după o notă mică sau după una mare - să încerce să învețe din greu folosind aceleaşi strategii ineficiente. O bună strategie de învățare poate asigura îmbunătățirea rezultatelor oricărui student. Fără a prinde acest aspect, educația va deveni doar un proces de clasificare a unor oameni în nişte ierarhii, învățarea presupune comunicarea, intrarea în rezonanță şi conducerea (ghidarea) studenților în găsirea strategiilor personale de a-şi folosi gândirea sau corpul pentru a înțelege şi a da sens informațiilor. Altfel, dacă un student are eşecuri şi acestea se repetă, el va avea tendința de a generaliza eşecul, de la performanța şcolară la capacitățile personale, către credința că nu poate face față. Mai mult decât ghidarea studentului spre a-şi descoperi strategia personală de învățare eficientă, munca didactică presupune lucrul cu motivația, motivarea elevilor pentru activitățile didactice şi de învățare. Oare de ce unii profesori reuşesc să atragă la cursuri majoritatea studenților în timp ce alții doar o mică parte dintre ei?

O strategie pentru creativitate

Acest model a fost construit de către Robert Dilts, pornind de la strategia utilizată de binecunoscutul Walt Disney. Se pare că acesta reuşea să-şi organizeze activitatea după o strategie creativă de tip general, aplicabilă în mai multe tipuri de probleme. în primul rând dispunea de o imaginație foarte bogată, era un visător. Pornind de la aceste vise, crea o viziune a filmului pe care dorea să-l realizeze. El imagina sentimentele personajelor sale, structurând desfăşurarea povestirii din perspectiva acestora. Dacă realiza un film de animație, cerea animatorilor să deseneze personajele pornind de la aceste sentimente. în următoarea etapă îşi transpunea visul în realitate, punând în balanță timpul, banii, resursele şi aduna toate informațiile pentru a se asigura că filmul poate fi realizat cu succes. După ce visa filmul, încerca să-l vadă din perspectiva unui spectator critic, întrebându-se: A fost interesant?, Distractiv?,

Există ceva în plus / fără sens?

Atunci când lucra, Disney se transpunea în trei ipostaze diferite: Visătorul, Realistul şi Criticul. Toţi colaboratorii săi au recunoscut aceste ipostaze dar nu au ştiut niciodată pe care o folosea în şedinţele de lucru. Probabil şedinţele reprezentau un mod de a o îmbunătăţi pe cea mai slab reprezentată dintre cele trei.

Dilts descrie un model, o strategie pentru creativitate pe care o putem folosi în mod formal:

1. Selectaţi o problemă, oricât de dificilă, fără a vă gândi încă la ea. Alegeţi trei locuri în faţa dumneavoastră pe care vă puteţi aşeza, unul pentru visător, unul pentru realist şi altul pentru critic.
2. Gândiţi-vă la un moment în care aţi fost foarte creativ, când visătorul din dumneavoastră a generat idei creative. Aşezaţi-vă pe locul visătorului şi retrăiţi acel moment. Astfel vor vi ancorate strategia şi resursele visătorului cu poziţia actuală aleasă.

Dacă accesarea sau identificarea unei experienţe creative este dificilă, puteţi căuta o metaforă pentru problema aleasă care v-ar putea ajuta să gândiţi creativ. Sau vă puteţi imagina o altă persoană despre care ştiţi că este creativă şi să încercaţi să procedaţi ca ea. Poate că este necesar să segmentaţi problema în părţi mai mici ce pot fi mai uşor analizate şi soluţionate. O altă soluţie ar fi să vă distrageţi mintea conştientă, focalizându-vă atenţia asupra a altceva, cum ar fi unele sunete sau activităţi fizice. După ce aţi visat suficient, reveniţi la poziţia dumneavoastră actuală.

3. Gândiţi-vă acum ia un moment în care aţi fost foarte atent şi realist în legătură cu un plan, când aţi pus în practică un plan în manieră foarte elegantă şi eficientă. Dacă este dificil, luaţi pe altcineva ca model. Acesta poate fi întrebat în legătură cu modul în care procedează sau puteţi încerca să vedeţi situaţia din perspectiva lui. Dacă aş fi X, cum aş pune în practică acest plan?

Când sunteți pregătit, aşezați-vă pe locul realistului şi trăiți această experiență ancorând-o cu poziția aleasă. Vâ reîntoarceți apoi în propria poziție.

4.Gândiți-vă la un moment în care ați criticat un plan în manieră constructivă, când ați putut vedea atât punctele slabe cât şi atuurile. Dacă este dificil, utilizați modelul altcuiva.

Fiecare dintre cele trei ipostaze va fi astfel ancorată spațial. Pot fi utilizate trei scaune sau poziții diferite sau chiar trei încăperi diferite. Probabil veți constata că una dintre cele trei ipostaze este mai uşor de accesat şi una sau celelalte două mai dificil. Acest fapt spune ceva despre strategia utilizată de dumneavoastră în soluționarea unor probleme. Pentru a rezolva în mod creativ o problemă este necesar să folosiți trei strategii diferite, cuprinse într-una singură.

5. Alegeți problema sau obiectivul asupra căruia vreți să lucrați. Treceți în poziția visătorului şi lăsați-vă mintea liberă. Visătorul nu are nevoie să fie realist. Visele sunt de obicei vizuale, aşa încât vă puteți aştepta să vedeți imagini mentale. Nu lăsați realitatea să vă perturbe. Ce ați putea face dacă n-ați da greş? Visătorul îi este caracteristic să se întrebe: „Ce-ar fi dacă ...?". După ce ați terminat, reveniți în poziția dumneavoastră prezentă. în ciuda a ceea ce vi s-a spus la şcoală, visatul cu ochii deschişi poate fi sănătos, creativ, folositor şi distractiv.

6. Aşezați-vă pe locul realistului şi gândiți-vă la planul la care ați visat. Organizați-vă ideile. Cum poate fi pus în practică acest plan? Ce trebuie schimbat în el pentru a fi realist? După ce ați terminat, reveniți în propria poziție. Realistului îi este specifică întrebarea: „Cum pot face asta?". Este foarte posibil **ca** acesta să se manifeste kinestezic, „în acțiune".

7. Aşezați-vă pe locul criticului, de unde verificați şi reevaluați planul. Lipseşte ceva? Dacă este nevoie de cooperarea altora, cu ce-i ajută pe ei acest plan? Ce obțineți prin acest plan, dumneavoastră şi ceilalți? Criticul se întreabă: „Ce lipseşte?", „Eu ce obțin?". De obicei operează prin dialog intern.

8. Aşezaţi-vă pe locul visătorului şi schimbaţi planul în mod creativ, luând în considerare ce aţi aflat de la realist şi critic. Treceţi apoi şi prin celelalte poziţii până când planul devine favorabil şi acceptabil pentru fiecare. Experimentării asociate a fiecărei poziţii dintre cele trei îi vor corespunde trăiri diferite la nivel corporal şi modalităţi diferite de a gândi. Asiguraţi-vă că schimbaţi cu adevărat locurile de fiecare dată şi că există o continuitate între poziţii.

Pentru a vă asigura că partea critică este constructivă şi nu destructivă, amintiţi-vă că criticul nu este în nici un fel mai realist decât visătorul. El este doar un alt mod de a gândi asupra posibilităţilor. Criticul nu critică pe realist sau pe visător, ci planul realizat. Unii oameni se autocritică autodeterminându-se astfel să se simtă prost, mai degrabă decât să folosească critica sub forma unui feedback util pentru planurile lor. Uneori criticul apare prea devreme în construirea unui plan şi aproape desfiinţează visele sau visătorul.

Unii oameni folosesc această strategie în mod natural. Uneori au o încăpere specială în care gândesc creativ, deci o ancoră pentru visătorul lor. Când cele trei ipostaze sau moduri de a gândi au o reprezentare, o poziţie spaţială clară, fiecare va opera la maxim de randament, neexistând interferenţe. Dacă planul sau ideea finală stă în picioare în fiecare dintre cele trei poziţii, înseamnă că a fost atins momentul trecerii la acţiune, că planul final rezultat nu va fi urmat de întrebări de tip: „Să fac asta?", „E bine?" ci mai degrabă de întrebări ca: „"Ce altceva să fac?".

Acesta este un exemplu de strategie creativă echilibrată, în care sunt implicate toate cele trei sisteme reprezentaţionale de bază, deci toate canalele de informare sunt deschise şi disponibile.

Managementul stresului

Fără a intra în detalii teoretice privind problematica stresului vom accepta ca o bună definiție de lucru asupra acestuia pe următoarea: ***„Stresul este un dezechilibru între percepția unei persoane asupra cerințelor exprimate față de sine într-o situație şi percepția asupra resurselor personale necesare pentru a îndeplini respectivele cerințe".*** Pornind de la această definiție, măsurile de combatere a stresului pot fi plasate la trei nivele distincte, descrise mai jos.

I. MANAGEMENTUL SOLICITĂRILOR

Managementul solicitărilor se referă la capacitatea persoanei de a realiza un echilibru personal între propriile posibilități şi resurse şi încărcătura de sarcini de îndeplinit într-o perioadă sau pe care aceasta şi le asumă. Ideea de pornire este a existenței unui dezechilibru în sensul supraîncărcăriii. Are caracter personalizat în funcție de ritmul şi resursele fiecăruia şi cuprinde două direcții importante:

1. Realizarea unei **încărcături optime de sarcini.** Unele persoane prezintă tendința generală de a se supraîncarcă, bazată fie pe o imagine distorsionată asupra propriilor posibilități, fie pe o anumită anxietate de performanță, care determină acceptarea sarcinilor suplimentare, eventual a celor care în mod normal aparțin altor persoane. La baza tendinței spre supraîncărcare poate sta şi încrederea redusă în posibilitățile celorlalți (colegi, subordonați, angajați), care va determina persoana să-şi asume o serie de responsabilități care în mod normal nu îi aparțin. Ideea generală pentru realizarea acestui echilibru este **renunțarea la sarcinile suplimentare,** nonnecesare.

a. Un prim pas poate fi constituit de identificarea existenței supraîncărcării şi a faptului dacă ea reprezintă o sursă de stres profesional (intensitatea efectelor stresului generat - dacă aceasta reprezintă sau nu o problemă).

b. Cel de-al doilea poate viza identificarea modului concret, particular în care se produce supraîncărcarea, precum şi precizarea mecanismelor psihologice care stau la baza acesteia (anxietate de performanță sau de evaluare, neîncredere în ceilalți etc).

c. În cea de-a treia etapă (opțional) pot fi analizate cauzele şi mecanismele de producere cu scopul ca persoana să-şi poată redefini viziunea asupra problemei.

d. În cea de-a patra se va lucra cu persoana asupra abilității de a-şi construi programe echilibrate de activitate.

e. Etapa finală este una de urmărire şi feedback.

2. **Managementul timpului** este indirect vizat când se lucrează asupra programelor echilibrate de activitate. Ca idei generale, vom urmări;

a. Construirea unor programe (orare) de activitate optime, în sensul corespondenței dintre timpul necesar pentru soluționarea unor cerințe sau îndeplinirea unor sarcini şi timpul real alocat acestora de către persoană. Adesea, aceasta îşi propune sau acceptă prea multe pentru timpul disponibil în mod real, ceea ce va avea drept consecință fie scăderea eficienței, fie prelungirea programului, urmată de oboseală şi efecte negative mai largi pe plan ecologic (în relațiile familiale, cu prietenii etc.).

b. Necesitatea existenței unor perioade suficient de semnificative de timp alocat propriei persoane sau altor preocupări decât cele profesionale. Neglijarea propriei persoane la fel ca şi a familiei sau relațiilor sociale pot avea consecințe la distanță, în lanț, care pot deveni ulterior surse de stres independente şi pot afecta eficiența şi echilibrul persoanei. Existența acestor timpi personal alocați răspunde unei duble necesități, anume a adaptării ecologice la condițiile de viață şi cea a investițiilor realizate în propria persoană.

II. SPORIREA RESURSELOR

Resursele personale joacă un rol fundamental în adaptarea la stres. Pornind de la premisa simplă că stresul apare atunci când resursele persoanei sunt depăşite, epuizate, rezultă ca o concluzie la fel de simplă necesitatea descoperirii şi utilizării de resurse suplimentare pentru o bună adaptare la stres.

Direcţiile sugerate în literatură pentru amplificarea resurselor adaptative personale sunt următoarele:

1. Existența (construirea) unor **experiențe de relaxare** zilnice, cu caracter regulat. Relaxarea reprezintă cel mai puternic instrument în combaterea stresului iar existența unei regularități a experienței relaxării în programul zilnic este o condiție fundamentală pentru o bună adaptare la stres. Referitor la relaxare, este importantă atât existența pe parcursul oricărei zile de activitate a unor momente de tipul pauzelor (chiar dacă scurte - dedicate altor tipuri de activități, care să permită decentrarea de pe sarcini şi centrarea pe sine), cât şi practica regulată a unor exerciții şi tehnici de relaxare.

UN EXERCIȚIU DE RELAXARE

Tehnica ne aparține şi are anumite caracteristici care o individualizează:

a. Utilizarea ecranului mental, specifică NLP, pe care subiectul poate vizualiza o serie de conținuturi personale şi cu ajutorul căruia poate lucra asupra lor.

b. Focalizarea succesivă a atenției pe diferite elemente, până la fixarea asupra unuia singur, ceea ce favorizează schimbarea stării de conştiință şi desensibilizarea față de distractorii externi.

c. Elemente de sugestie indirectă, ericksoniană, de tipul: "poate ai făcut aceasta deja sau poate mai trebuie să cauți puțin" sau "te destinzi atât cât vrei", care sunt de natură a

atrage în mod indirect atenția subiectului că el este responsabil de ceea ce se întâmplă.

d. Ieşirea din exercițiu utilizând mişcarea. Mişcarea face de multe ori legătura dintre fizic şi psihic şi este totodată poate cel mai bun mijloc de exprimare a conținuturilor psihice. Mişcarea înseamnă activitate şi real iar prezența ei semnalează subiectului faptul că exercițiul s-a încheiat, ancorându-l în realitatea imediată, concretă.

INSTRUCTAJ

Vă aşezați într-o poziție comodă, cea mai comodă pe care o puteți găsi. Vă mişcați puțin, vă întindeți, vă modificați poziția corpului astfel încât aceasta să fie cât mai comodă, să vă simțiți cât de bine doriți.

Închide ochii şi fii foarte atent la ceea ce se întâmplă în jurul tău; vei constata că poți percepe o mulțime de lucruri din jur, ai senzații de contact, auzi sunete, simți mirosuri, explorezi această lume a senzațiilor cu foarte mare atenție, eşti conştient de tot ceea ce se întâmplă în jur.

După ce ai conştientizat pe deplin ce se întâmplă în jurul tău şi relațiile pe care le ai în acest moment cu mediul, poți să-ți îndrepți atenția asupra corpului tău, asupra senzațiilor pe care le ai şi să-ți laşi corpul să se destindă; observă cum se modifică senzațiile pe care le trăieşti datorită relaxării muşchilor; te relaxezi tot mai mult iar dacă simți nevoia, acesta este cel mai bun moment să-ți schimbi poziția, astfel încât să te simți atât de bine cât vrei.

Eşti relaxat, respiri uşor şi regulat, eşti atent la respirația ta, la felul în care aerul intră şi iese din pieptul tău, intră şi iese, eşti foarte atent la aerul care intră şi iese din pieptul tău; vei observa că poți avea control asupra respirației tale, că o poți face cât de liniştită şi regulată doreşti, respiri uşor şi regulat, te destinzi, te relaxezi.

Iei contact cu lucrurile care îți trec acum prin minte, o mulțime: idei, sentimente, amintiri, imagini, senzații, culori; prin minte îți trec o mulțime de lucruri pe care le priveşti, le observi cum apar pe ecranul minții tale, vin şi se duc. Poate este mai uşor dacă vizualizezi întâi acest ecran, gol, un spațiu bine delimitat pe care îți poți vizualiza şi urmări gândurile. Poate fi un ecran alb sau de o altă culoare, de diferite forme şi mărimi, important este să ai în față un spațiu bine delimitat, pe care să îți poți urmări gândurile. Te plasezi la o distanță confortabilă față de acest ecran interior şi laşi să apară pe el gânduri, sentimente, amintiri, imagini, senzații, le priveşti cum apar pe ecranul interior al minții tale, le urmăreşti pentru câteva clipe apoi le laşi să treacă, fără a te opri prea mult asupra vreuneia dintre ele, vin şi trec, eşti martorul imaginilor care formează propria ta lume interioară, le urmăreşti cum apar pe ecran, te opreşti pentru câteva clipe asupra lor şi le laşi să treacă, eşti martorul propriei lumi interioare.

Explorezi astfel întreaga ta lume interioara, liniştit, detaşat, iei cunoştință de ceea ce se întâmplă, priveşti imaginile care apar pe ecran şi înveți cum poți controla viteza cu care acestea circulă, descoperi ce poți face ca acestea să circule mai rapid sau ca să le poți păstra în fața ta mai multă vreme: poate pe unele nu le cunoşti foarte bine. Le explorezi cu atenție şi alegi din lumea propriilor imagini interioare una care te face să te simți foarte bine, care-ți place foarte mult, amintirea unui moment în care le-ai simțit cu adevărat liniştit şi pe deplin relaxat. Poate ai găsit deja această amintire sau poate este nevoie să mai cauți.

Opreşti imaginea pe ecran în fața ta şi o explorezi cu atenție, te apropii uşor de ea şi-o priveşti în toate detaliile sale; eşti acum foarte aproape de ea; aproape pe nesimțite pătrunzi uşor în interiorul imaginii, a acestui moment de relaxare şi-l explorezi de data aceasta dintr-o nouă perspectivă, din interior, trăieşti toate senzațiile legate de el, simți senzații, auzi sunete, vezi culori, trăieşti plenar experiența de a fi relaxat, priveşti înapoi şi conştientizezi ce anume s-a schimbat în

viziunea ta. Te mişti în interiorul acestei experienţe şi-o explorezi în toate detaliile sale, aşa încât ea devine şi mai bogată. Devii una şi aceeaşi persoană cu cea din imagine, cu tine din acel moment şi laşi ca experienţa ta să devină deplină. Tehnica ne aparţine şi are anumite caracteristici care o individualizează:

a. Utilizarea ecranului mental, specifică NLP, pe care subiectul poate vizualiza o serie de conţinuturi personale şi cu ajutorul căruia poate lucra asupra lor.

b. Focalizarea succesivă a atenţiei pe diferite elemente, până la fixarea asupra unuia singur, ceea ce favorizează schimbarea stării de conştiinţă şi desensibilizarea faţă de distractorii externi.

c. Elemente de sugestie indirectă, ericksoniană, de tipul: "poate ai făcut aceasta deja sau poate mai trebuie să cauţi puţin" sau "te destinzi atât cât vrei", care sunt de natură a atrage în mod indirect atenţia subiectului că el este responsabil de ceea ce se întâmplă.

d. Ieşirea din exerciţiu utilizând mişcarea. Mişcarea face de multe ori legătura dintre fizic şi psihic şi este totodată poate cel mai bun mijloc de exprimare a conţinuturilor psihice. Mişcarea înseamnă activitate şi real iar prezenţa ei semnalează subiectului faptul că exerciţiul s-a încheiat, ancorându-l în realitatea imediată, concretă.

INSTRUCTAJ

Vă aşezaţi într-o poziţie comodă, cea mai comodă pe care o puteţi găsi. Vă mişcaţi puţin, vă întindeţi, vă modificaţi poziţia corpului astfel încât aceasta să fie cât mai comodă, să vă simţiţi cât de bine doriţi.

1. Închide ochii şi fii foarte atent la ceea ce se întâmplă în jurul tău; vei constata că poţi percepe o mulţime de lucruri din jur, ai senzaţii de contact, auzi sunete, simţi mirosuri, explorezi această lume a senzaţiilor cu foarte mare atenţie, eşti conştient de tot ceea ce se întâmplă în jur.

După ce ai conştientizat pe deplin ce se întâmplă în jurul tău şi relaţiile pe care le ai în acest moment cu mediul, poţi să-ţi îndrepţi atenţia asupra corpului tău, asupra senzaţiilor pe care le ai şi să-ţi laşi corpul să se destindă; observă cum se modifică senzaţiile pe care le trăieşti datorită relaxării muşchilor; te relaxezi tot mai mult iar dacă simţi nevoia, acesta este cel mai bun moment să-ţi schimbi poziţia, astfel încât să te simţi atât de bine cât vrei.

Eşti relaxat, respiri uşor şi regulat, eşti atent la respiraţia ta, la felul în care aerul intră şi iese din pieptul tău, intră şi iese, eşti foarte atent la aerul care intră şi iese din pieptul tău; vei observa că poţi avea control asupra respiraţiei tale, că o poţi face cât de liniştită şi regulată doreşti, respiri uşor şi regulat, te destinzi, te relaxezi.

Iei contact cu lucrurile care îţi trec acum prin minte, o mulţime: idei, sentimente, amintiri, imagini, senzaţii, culori; prin minte îţi trec o mulţime de lucruri pe care le priveşti, le observi cum apar pe ecranul minţii tale, vin şi se duc. Poate este mai uşor dacă vizualizezi întâi acest ecran, gol, un spaţiu bine delimitat pe care îţi poţi vizualiza şi urmări gândurile. Poate fi un ecran alb sau de o altă culoare, de diferite forme şi mărimi, important este să ai în faţă un spaţiu bine delimitat, pe care să îţi poţi urmări gândurile. Te plasezi la o distanţă confortabilă faţă de acest ecran interior şi laşi să apară pe el gânduri, sentimente, amintiri, imagini, senzaţii, le priveşti cum apar pe ecranul interior al minţii tale, le urmăreşti pentru câteva clipe apoi le laşi să treacă, fără a te opri prea mult asupra vreuneia dintre ele, vin şi trec, eşti martorul imaginilor care formează propria ta lume interioară, le urmăreşti cum apar pe ecran, te opreşti pentru câteva clipe asupra lor şi le laşi să treacă, eşti martorul propriei lumi interioare.

Explorezi astfel întreaga ta lume interioara, liniştit, detaşat, iei cunoştinţă de ceea ce se întâmplă, priveşti imaginile care apar pe ecran şi înveţi cum poţi controla viteza cu care acestea circulă, descoperi ce poţi face ca acestea să circule mai rapid sau ca să le poţi păstra în faţa ta mai multă vreme: poate pe

unele nu le cunoşti foarte bine. Le explorezi cu atenție şi alegi din lumea propriilor imagini interioare una care te face să te simți foarte bine, care-ți place foarte mult, amintirea unui moment în care le-ai simțit cu adevărat liniştit şi pe deplin relaxat. Poate ai găsit deja această amintire sau poate este nevoie să mai cauți.

Opreşti imaginea pe ecran în fața ta şi o explorezi cu atenție, te apropii uşor de ea şi-o priveşti în toate detaliile sale; eşti acum foarte aproape de ea; aproape pe nesimțite pătrunzi uşor în interiorul imaginii, a acestui moment de relaxare şi-l explorezi de data aceasta dintr-o nouă perspectivă, din interior, trăieşti toate senzațiile legate de el, simți senzații, auzi sunete, vezi culori, trăieşti plenar experiența de a fi relaxat, priveşti înapoi şi conştientizezi ce anume s-a schimbat în viziunea ta. Te mişti în interiorul acestei experiențe şi-o explorezi în toate detaliile sale, aşa încât ea devine şi mai bogată. Devii una şi aceeaşi persoană cu cea din imagine, cu tine din acel moment şi laşi ca experiența ta să devină deplină.

(După 4-5 minute) Conştientizezi încă odată ce anume ți-a adus nou şi util această experiență, memorezi foarte bine locul în care eşti, este locul tău şi înveți ce poți face ca să poți merge aici de câte ori vrei, după care începi să te mişti uşor în interiorul spațiului în care te afli, îl explorezi încă odată în toate detaliile lui şi te îndrepți uşor spre punctul prin care ai intrat, poate l-ai găsit sau poate trebuie să-l mai cauți puțin, găseşti acest punct şi ieşi din această imagine, acum o poți vedea iarăşi în fața ta, din afară, proiectată pe ecranul interior al minții tale, te îndepărtezi de ea uşor, aşa încât să ajungă la dimensiunea inițială şi laşi ca tocul acestei imagini pe ecran să fie luat de alta, apoi de alta, eşti din nou martorul propriei lumi interioare, al gândurilor care-ți trec prin minte, eşti conştient de felul în care respiri uşor şi liniştit, de aerul care intră şi iese din pieptul tău, eşti relaxat şi pe deplin conştient de tine şi de corpul tău, revii uşor la starea ta firească, te simți bine şi odihnit, când simți nevoia te poți mişca, poți deschide ochii, te întinzi uşor, te dezmorțeşti, poate simți nevoia să-ți freci ochii, poți vorbi, îți poți relua

activitatea.

2. O altă resursă importantă ce poate fi pusă în joc pentru combaterea stresului priveşte unele **obişnuințe şi deprinderi** ale persoanei, mai precis schimbarea acestor obişnuințe. Sunt avute în vedere în principal:

a. Reducerea sau renunțarea la consumul de cafeină (cafea, ceai negru, cola, ciocolată). Cofeina are asupra organismului efecte similare cu ale adrenalinei (implicată în adaptarea la situații limită, de fugă sau luptă) şi va determina creşterea nivelului stresului bazai, de fundal. Pentru multe persoane simpla renunțare la consumul de cofeină este suficientă pentru o reducere semnificativă a nivelului de stres. Interesant este că efortul necesar pentru o astfel de măsură este mic, existând totodată şi soluții alternative, cum ar fi consumul de cafea decofeinizată.

b. Reducerea sau renunțarea la consumul de alcool şi tutun. Dincolo de efectele dăunătoare pe termen lung asupra sănătății, alcoolul şi tutunul constituie noxe pentru organism contribuind la intoxicarea acestuia şi astfel la apariția stresului fizic.

c. Apelul la un regim alimentar echilibrat. Echilibrul alimentar se referă atât la regularitatea programului şi respectarea unor cerințe alimentare minimale, cât şi la tipul şi calitatea alimentelor consumate. Se recomandă alimentația cu un program relativ regulat, ca ultima masă a zilei să fie cu cel puțin 5 ore înainte de culcare, anumite combinații ale grupelor alimentare etc. Referitor la alimentele consumate este vizată diminuarea sau eliminarea consumului de zahăr, sare, grăsimi etc.

d. Apelul la sport şi exerciții fizice, preferabil într-un cadru natural. Este necesară de asemenea o regularitate a programului de mişcare. Activitățile sportive stimulează metabolismul şi eliminarea toxinelor acumulate în organism, conducând către ameliorarea stării de sănătate şi reducerea nivelului stresului.

3. Învățarea, achiziționarea de noi abilități şi deprinderi se referă la acele direcții sau componente ale activității care sunt susceptibile a fi optimizate, eventual automatizate în forma deprinderilor şi astfel desfăşurate cu un consum energetic mai redus, deci cu un stres mai mic. Achiziționarea unor abilități de comunicare asertivă cu ajutorul unui training de specialitate poate fi un instrument foarte util unei persoane cu autocontrol scăzut sau cu tendințe impulsive în relațiile cu ceilalți, care vor conduce la instalarea tensiunii interpersonale şi apariția stresului.

Există o serie de abilități cu valoare şi aplicabilitate generală, cum ar fi cele de comunicare interpersonală, negociere, relaxare, precum şi numeroase abilități specifice diferitelor domenii de activitate. în genere, trainingurile specifice reprezintă o bună soluție, cu precizarea că acestea trebuiesc orientate formativ şi nu informativ. Această distincție nu este întotdeauna clară chiar pentru unii specialişti şi este util de precizat. Diferența dintre formativ şi informativ este diferența între a învăța **„cum"** şi a învăța **„despre".** A învăța despre de cele mai multe ori nu ne ajută cu nimic în activitatea practică concretă, când este necesar să ştim cum putem proceda pentru a fi eficienți.

Din nefericire multe oferte de cursuri şi traininguri sunt în acest moment orientate informativ, motiv pentru care este necesară o anumită selectivitate în alegerea acestora. O abilitate nu poate fi formată decât prin exercițiu planificat şi susținut, până ce capătă independență şi stabilitate. A cunoaşte teoretic cum stau lucrurile - încă o dată - nu ajută la nimic. 4. **Investițiile** în **propria persoană** (Investeşte în tine!). Pentru a putea investi în propria persoană este necesar să dispun de timp pentru aceasta, deci atenție la managementul timpului. De ce aş face-o însă, care ar fi motivațiile pentru aceasta? Simplu, dacă munca devine un scop în sine, la un moment dat este posibil să-mi neglijez unele nevoi pe care le am chiar dacă nu sunt conştient de ele şi astfel să apară frustrarea şi stresul inerent acesteia. Cu cât îmi voi acorda mai puțin timp personal, cu atât este mai probabil să-mi neglijez unele nevoi importante şi să-

mi diminuez conştiinţa de sine, resursă importantă în adaptarea la stres.

Mai mult, o persoană care se implică în exces în tot felul de activităţi profesionale sau impuse este în situaţia riscantă de a-şi pierde scopurile. „Pentru ce fac asta?", este întrebarea care va deveni foarte presantă la un anumit moment, când frustrarea o va obliga să conştientizeze că munceşte foarte mult şi cheltuieşte tot timpul pentru un scop care nu are nici o legătură cu propria persoană. Situaţia devine şi mai acută în momentul în care apar dificultăţi şi discuţii în familie, cu prietenii sau probleme de sănătate.

A investi în propria persoană permite o mai bună conştientizare de sine şi o redefinire asupra scopurilor personale. Dacă activitatea profesională va fi pusă astfel în slujba atingerii unor scopuri personale, a unor motivaţii evolutive, potenţialul stresant inerent unor aspecte ale ei va diminua sensibil, eficienţa va creşte şi o dată cu aceasta, nivelul de satisfacţie.

Acordarea de timp investit personal pe parcursul şi în afara programului de activitate profesională este o condiţie necesară realizării unora dintre demersurile descrise la punctele anterioare, cum ar fi regularitatea meselor, momentele de relaxare, implicarea în anumite activităţi, timp pentru învăţare şi autoperfecţionare etc. Ea va avea şi o funcţie compensatorie pentru investiţiile şi eforturile depuse în activitatea profesională.

în sfârşit, investiţiile în propria persoană se referă la distracţii, vacanţe, relaţii sociale, lecturi, spectacole, hobby şi orice alt tip de activitate capabilă a oferi echilibru şi satisfacţie personală.

III. SCHIMBAREA PERSPECTIVEI ASUPRA FACTORILOR DE STRES

Este binecunoscut faptul că reacţia la stres nu este determinată de stresor ca atare, ci de reprezentarea pe care o avem asupra acestuia, de felul în care îl înţelegem şi decodificăm. Răspundem nu realităţii eterne, ci reprezentării interne pe care o avem despre aceasta. Niciodată între cele două nu va exista o

relație de identitate, în primul rând din simplul motiv că una reprezintă o imagine despre cealaltă. Schimbând filtrele pe care le utilizăm în contactul cu realitatea (situația stresantă) putem schimba realitatea (schimbarea perspectivei sau semnificației acordate situației).

In funcție de filltrele la nivelul cărora vom opera modificări, procesul de schimbare a perspectivei poate căpăta două forme:

1. Schimbarea percepției asupra unei situații cu potențial stresant. Cel mai simplu mod de schimbare a percepției asupra unei situații este disocierea senzorială de aceasta, de exemplu imaginând-o ca fiind proiectată pe un ecran, în fața noastră sau ca petrecându-se undeva la o anumită distanță. Examinarea unei amintiri despre o situație stresantă în aceasta manieră comparativ cu maniera în care o faceți în mod obişnuit cel mai adesea este un exercițiu extrem de ilustrativ pentru efectele schimbării percepției. Aceste schimbări pot continua dacă este necesar aşezând de exemplu imaginea respectivă într-un cadru bine delimitat (cum este ecranul) dacă acesta lipseşte, schimbându-i unele caracteristici de claritate, vizibilitate, poziție, luminozitate, culoare, sunet etc. Utilizarea descrierii triple şi a pozițiilor perceptive (metapoziții) poate de asemenea fi un instrument foarte util în schimbarea perspectivei asupra factorilor de stres.

2. Practica unor tehnici formale de redefinire şi recadrare. în linii mari, redefinirea presupune schimbarea perspectivei asupra unei situații şi de aici a semnificației acordate acesteia prin intermediul identificării unor aspecte sau valențe pozitive. La capitolul 4 sunt descrise unele modalități posibile de redefinire. De cele mai multe ori însă, apelul la astfel de tehnici elaborate şi care necesită asistență şi ghidaj din partea unui specialist nu este necesar, fiind suficientă evidențierea unor aspecte pozitive ale situației stresante, fie la nivelul conținutului acesteia fie la nivelul contextului în care apare. Cel mai adesea, evidențierea acestor aspecte duce la scăderea potențialului stresant al situației.

Glosar de termeni NLP

Acuitate senzorială Procesul prin care învățăm să facem distincții de finețe legate de informațiile despre lume recoltate cu ajutorul simțurilor.

Analogic Care variază continuu între anumite limite.

Ancorare Proces prin care un stimul sau o reprezentare este conectat cu un stimul care declanşează un răspuns sau o stare.

Asociat A fi în interiorul unei experiențe, a vedea cu ochii tăi şi a experimenta cu toate simțurile.

Auditiv Legat de sensibilitatea auditivă.

Cadru (frame) Stabilirea unui context de gândire sau a unui mod de percepție asupra unor părți ale realității.

Calibrare Recunoaşterea stărilor celorlalți pe baza semnelor nonverbale.

Capacitate Strategie adecvată pentru îndeplinirea unei sarcini.

Chunking Schimbarea percepției prin schimbarea nivelului logic în sens ascendent sau descendent (generalizare sau particularizare).

Comportament Orice activitate în care ne angajăm, inclusiv procesele de gândire.

Conectare cu viitorul Repetare mentală anticipativă a unui rezultat pentru a ne asigura un anumit comportament într-o situație viitoare. O formă de autoprogramare.

Congruență Stare de acord intern, unificare, în care toate elementele interne ale unei experiențe conlucrează în vederea atingerii unui scop.

Conştient Orice aflat în sfera conştiinței momentului prezent.

Credință Generalizare în raport cu lumea sau cu sine.

Criteriu Ceea ce este important pentru o persoană într-un anumit context.

Criteriu pentru o bună definire Mod de a gândi şi descrie un rezultat care-l face posibil de atins şi verificabil. Stau la baza unei bune definiri a obiectivelor sau rezultatelor vizate.

Cuantificator universal Una dintre categoriile modelului Meta, termen lingvistic ce desemnează cuvinte precum „toți", „întotdeauna", „niciodată", care nu admit existența excepțiilor.

Descriere cu bază senzorială Informație care este nemijlocit observabilă şi verificabilă cu ajutorul simțurilor.

Descriere multiplă Procesul descrierii unei aceleiaşi părți a realității din diferite puncte de vedere.

Descriere triplă Procesul prin care percepem aceeaşi experiență din cele trei poziții perceptive(A,B,C).

Digital Alternanță între două stări diferite, de exemplu întrerupătorul care poate fi pe poziția OPRIT sau PORNIT.

Disociat Văzut, auzit din exterior, nu din interiorul propriei experiențe.

Distorsiune Proces prin care un aspect este reprezentat fără acuratețe în experiența internă.

Downtime Stare de uşoară transă, în care atenția este orientată către

procesele interne: senzații, gânduri, emoții.

Ecologie Preocupare pentru relația generală dintre ființă şi mediul ei. Referirea se poate face şi la ecologia internă: preocuparea pentru relațiile dintre o persoană şi propriile-i gânduri, strategii, comportamente, capacități, valori şi credințe. Echilibrul dinamic al elementelor dintr-un sistem.

Echivalență complexă Pattern prin care două judecăți sau afirmații sunt privite ca semnificând acelaşi lucru.

Elicitare(elicitation) Evocarea unei stări a interlocutorului cu ajutorul propriului comportament.

Filtru perceptiv Experiențele, ideile, credințele şi cuvintele care ne configurează modelul despre lume, ne mediază contactul cu realitatea.

Fiziologic Legat de componenta fiziologică a unei experiențe sau persoane.

Generalizare Proces prin care o experiență este privită ca reprezentativă pentru o întreagă clasă de experiențe.

Gustativ Care este legat de sensibilitatea gustativă.

Hartă a realității Model despre lume. Fiecare persoană dispune de o reprezentare unică despre lume, construită pe baza percepțiilor şi experiențelor personale.

Identitate Imaginea sau conceptul despre sine. Cine crezi că eşti. Totalitatea propriei ființe.

Incongruență Stare de conflict intern exprimată la nivelul comportamentului persoanei. Referirea se face la comportamentul care indică un conflict intern.

Inconştient Orice nu se află în conştiința momentului prezent.

Indicator de acces Mod în care ne acordăm (pregătim) corporal prin mişcări oculare, postură, gesturi pentru a gândi într-un mod anume.

Indicatori de acces vizuali Mişcări ale globilor oculari în anumite direcții şi care indică o gândire într-o anumită formă: vizuală, auditivă, kinestezică.

Intenție Scopul, rezultatul dorit al unei acțiuni.

Kinestezic Ceea ce este legat de senzațiile corporale interne sau de sensibilitatea tactilă.

Lead system Sistem reprezentațional cu ajutorul căruia accesăm informații din memorie pentru a le aduce la nivelul conştiinței.

Leading (ghidare) Schimbarea propriului comportament în aşa fel încât interlocutorul să urmeze această schimbare. Presupune existența unui raport rezonant între cei doi interlocutori.

Linia timpului Modul în care stocăm imagini, sunete şi senzații despre trecut, prezent şi viitor.

Meta Ceva plasat la un alt nivel logic(psihologic). Derivat din greacă, unde semnifică dincolo de**.**

Metacogniție A şti despre a şti, a dispune de o abilitate şi de cunoştințele necesare pentru a o explica.

Metaforă Comunicare indirectă prin intermediul unei povestiri sau a unei figuri de stil care implică o comparație.

Metaprogram Filtre habituale şi sistematice pe care le utilizăm în experiențele noastre.

Model O descriere practică a felului în care funcționează

ceva, destinată a fi utilizată în practică.

Modelare Procesul prin care surprindem secvențele de gândire şi comportament desfăşurate de cineva pentru a realiza o sarcină. Baza pentru învățarea accelerată.

Modelul Meta Model pentru identificarea patternurilor de limbaj prin care se modifică înțelesurile în comunicare. Conține operațiile pe care se bazează aceste transformări şi întrebări specifice menite a clarifica limbajul interlocutorului.

Modelul Milton Inversul modelului Meta, utilizează formule de limbaj vagi şi metaforice pentru a realiza acordul subtil cu experiența interlocutorului şi pentru a ne adresa inconştientului acestuia.

Nivel logic Ceva se află la un nivel logic înalt dacă include altceva plasat la un nivel inferior.

Nivele Neurologice(psihologice) Nivele logice diferite ale experienței: mediu, comportament, capacități, credințe, identitate şi spiritual.

Nominalizare Termen lingvistic ce se referă la procesul transformării unui verb într-un substantiv abstract şi la substantivul astfel rezultat.

Noul cod O descriere a NLP cu originea in cartea „Turtles all the way down" a lui Grinder şi Judith DeLozier.

Oglindire (reflectare) Rezonanța precisă cu unele aspecte vizibile ale comportamentului interlocutorului.

Olfactiv Legat de sensibilitatea olfactivă.

Operator modal al necesității Termen lingvistic ce face referire la reguli.

Operator modal al posibilității Termen lingvistic pentru cuvinte ce denotă ceea ce este considerat posibil.

Pacing Obținerea şi menținerea unui raport de rezonanță cu o persoană prin acordarea la modelul despre lume al acesteia.

Părți Sub-personalități construite în jurul unor scopuri, intenții şi motivații diferite, uneori conflictuale.

Postulat conversațional Formă de limbaj utilizată în hipnoterapie, întrebare interpretată drept comandă de către client.

Poziție perceptivă Punctul de vedere de care suntem conştienți şi din care privim la un moment dat. Poate fi al propriei persoane (A-prima poziție), al altcuiva (B-a doua poziție) sau al unui obsevator neimplicat (C-a treia poziție).

Predicat Cuvânt cu bază senzoriaiă care indică utilizarea unui anume sistem reprezentational.

Presupoziție Idee sau judecată ce trebuie acceptată ca atare pentru a da sens comunicării.

Raport (rapport de rezonanță) Procesul de stabilire şi menținere a unei relații de încredere mutuală şi înțelegere între două persoane şi abilitatea de a obține răspunsuri relevante de la interlocutor.

Redefinire (reframing) Schimbarea cadrului de referință în care este privită o situație, experiență sau judecată, astfel încât să capete un alt sens.

Redefinnirea contextului Schimbarea sensului acordat unei experiențe sau stări de lucruri prin schimbarea contextului în care este plasată aceasta.

Redefinirea conținutului Schimbarea sensului acordat unei experiențe sau stări de lucruri prin focalizarea asupra altor elemente ale conținutului acesteia.

Reflectare (oglindire) încrucişată Simultaneitatea între limbajul corporal al unei persoane şi o altă mişcare sau parte a corpului a interlocutorului.

Reformulare A sintetiza sau face un sumar utilizând cuvintele cheie sau tonalitatea vocii interlocutorului.

Reprezentare Modalitate de codare şi stocare a informațiilor cu bază senzorială.

Reprezentări interne Patternuri informaționale pe care le creăm şi le stocăm în minte sub forma unor combinații imagistice, sonore, kinestezice, tactile, olfactive şi gustative.

Resursă Orice poate fi pus în slujba atingerii unui rezultat sau scop: trăiri corporale, fiziologie, stări emoționale, gânduri, strategii, experiențe, oameni, evenimente.

Rezonanță Adoptarea unor părți ale comportamentului interlocutorului cu scopul de a stabili un raport de rezonanță, o relație de încredere.

Rezultat vizat Un rezultat vizat descris precis în termeni senzoriali care întruneşte criteriile unei bune definiri.

Sinestezie Conexiune imediată şi inconştientă între două simțuri.

Sistem preferat (primar) Sistem reprezentational utilizat în mod preferențial de o persoană pentru a gândi conştient şi pentru a-şi organiza experiența.

Sistem reprezentational Modul în care codăm informaţiile cu ajutorul celor 5 tipuri de procese senzoriale.

Structură profundă Forma lingvistică completă a unei afirmaţii, din care derivă structura de suprafaţă.

Stare Ansamblul trăirilor unei persoane într-un anumit moment.

Stare resursă Ansamblul manifestărilor unei persoane atunci când poate face faţă unei situaţii sau atinge un scop.

Strategie Succesiune, secvenţă de gândire şi comportament pusă în joc pentru a obţine un rezultat vizat.

Structură de Suprafaţă Termen lingvistic pentru comunicarea orală sau scrisă derivată din omisiuni(ştergeri), distorsiuni şi generalizări din structura profundă.

Submodalitate Distincţie de finețe în cadrul unui sistem reprezentaţional, calitate a reprezentărilor interne, cea mai mică unitate de gândire.

Substantiv nespecificat Substantive care nu specifică la cine sau la ce se referă.

Suprapunere (overlap) Utilizarea unui sistem reprezentaţional pentru **a** accesa date despre altul, de exemplu a vizualiza o scenă, proces urmat de conştientizarea sunetelor care o însoţesc.

Ştergere(omisiune) Lipsa unei secvenţe de experienţă dintr-o relatare sau din gândirea unei persoane.

Transă Stare modificată a conştiinţei în care atenţia este focalizată asupra unui număr redus de stimuli interni.

Uptime Stare în care atenția şi simțurile sunt orientate către exterior.

Valoare Ceea ce este realmente important pentru o persoană.

Verb nespecificat Verb de lângă care lipseşte adverbul, care nu precizează cum este desfăşurată o acțiune. Procesul descris este neclar.

Vizual Legat de sensibilitatea vizuală.

Vizualizare Procesul prin care persoana vede imagini (eventual cu caracter dinamic) în minte.

Bibliografie

Bodenhamer, B. G., **Hall**, L. M., (2008), MANUAL DE UTILIZARE A CREIERULUI, volumul 1, Manualul complet pentru certificarea ca Pratitioner în NLP, Colecția Dezvoltare personală – NLP, Editura EXCALIBUR

Andreas, Steve(2008), Transformă-te! Cum să devii ceea ce îți doreşti, Colecția Dezvoltare personală – NLP, Editura EXCALIBUR

Andreas, Steve, Faulkner, Charles(ed.), (2008), NLP ŞI SUCCESUL, Ediția a II-a, Colecția Biblioterapia, Editura Curtea Veche, Bucureşti

Bandler, Richard, (2008), VREMEA PENTRU SCHIMBARE, Colecția Dezvoltare personală – NLP, Editura EXCALIBUR

Bandler, Richard, **La Valle**, John,(2005), NLP- învață să convingi! În afaceri, vânzări, relații şi societate, Editura AMALTEA

Bandler, Richard, **Grinder**, John,(2007), Tehnicile hipnoterapiei Ericksoniene, Vol. 1, Colecția Biblioterapia, Editura Curtea Veche, Bucureşti

Bandler, Richard, **Grinder**, John,(2008), STRUCTURA MAGICULUI , Vol. 1 şi 2, O carte despre limbaj şi terapie, Colecția Dezvoltare personală – NLP, Editura EXCALIBUR

Dilts, Robert B.,(2008), Strategii de geniu, vol.I, Colecția Dezvoltare personală – NLP, Editura EXCALIBUR

De Lassus, Rene, (2005), Programarea Neuro-Lingvistică şi arta comunicării, Editura Teora

Molden, David**, Hutchinson,** Pat,(2008), NLP genial! Ce ştiu, ce fac şi ce spun oamenii care au succes..., Ed. AMSTA publishing

Szekely, Andy(2003), NLP - calea succesului, Editura AMALTEA

Knight, Sue,(2004)**,** Tehnicile programării neuro-lingvistice, Colecția Biblioterapia, Editura Curtea Veche, Bucureşti

O'Connor, J., Seymour, J.,(1993), Introducing neurolinguistic programming, The Aqurian Press, London, England